



**Programme FED de l'Union Européenne
pour la Côte d'Ivoire**

***Etude pour la préparation d'une stratégie pour le
développement de la filière anacarde en Côte d'Ivoire***

**Proposition d'une stratégie pour le développement
de la filière anacarde**
Rapport final



This project is funded by
The European Union



A project implemented by
AGRER Consortium

Demande de prestations n°2011/279219

**CONTRAT-CADRE BENEFICIAIRES 2009 - LOT 1 : DÉVELOPPEMENT RURAL
EUROPEAID/127054/C/SER/MULTI**

**Etude pour la préparation d'une stratégie pour le
développement
de la filière anacarde en Côte d'Ivoire**

**Proposition d'une stratégie
pour le développement de la filière anacarde**

Rapport final



AGRER Consortium

**Philippe Lebailly
Steev Lynn
Hubert Seri**

Le contenu de ce rapport est la seule responsabilité d'AGRER et ne peut en aucun cas être perçu comme reflétant les opinions de l'Union Européenne.

25 juin 2012

TABLE DES MATIÈRES

Sigles et abréviations	5
1. Introduction	6
<div>Partie I : Stratégie</div>	
2. Les enseignements à tirer du diagnostic	8
2.1. La pertinence de la filière pour le développement agricole de la Côte d'Ivoire et la lutte contre la pauvreté	8
2.2. L'étroitesse et la volatilité du marché international	9
2.3. La faiblesse de la transformation ivoirienne	11
2.4. La difficile organisation de la filière	13
2.5. La nécessité de revoir le mécanisme de fixation des prix	15
2.6. L'intérêt de fixer les prélèvements en fonction des services rendus	17
2.7. Les difficultés liées au financement des activités	18
3. La stratégie proposée	20
3.1. Les objectifs	20
3.2. Les résultats à atteindre	21
3.3. La stratégie d'intensification	23
3.3.1 Mieux connaître le verger et les planteurs	23
3.3.2 Mettre l'accent sur la régénération du verger	24
3.3.3 Améliorer la productivité des plantations	25
3.4. La stratégie de transformation	26
3.4.1 Les unités industrielles	26
3.4.2 Les unités artisanales	27
3.5. La stratégie pour organiser la filière	27
3.5.1 La structuration des producteurs	27
3.5.2 L'interprofession	28
3.5.3 La commercialisation	29
3.6. Le plan d'actions	31

Partie II : Plans d'actions

Fiche 1 : Recensement du verger et des planteurs	43
Fiche 2 : Régénération du verger	48
Fiche 3 : Accroître la productivité	55
Fiche 4 : La transformation industrielle	62
Fiche 5 : La transformation artisanale	75
Fiche 6 : La valorisation des sous-produits	83
Fiche 7 : La structuration des producteurs	88
Fiche 8 : La création d'une bourse de l'anacarde	94
Fiche 9 : La promotion au niveau national, régional et international	98

Annexes

Annexe 1 : Termes de référence	103
Annexe 2 : Liste des présences	123
Annexe 3 : Liste des personnes rencontrées	126
Liste des documents consultés	129
Site WEB consultés	131

Sigles et abréviations

ACE	Audit Contrôle Expertise
ACi	African Cashew initiative
AICI	Anacarde Industrie Côte d'Ivoire
ANADER	Agence Nationale d'Appui au Développement Rural
ARECA	Autorité de Régulation du Coton et de l'Anacarde
CCI	Chambre de Commerce et d'Industrie
CIMP	Conseil Interministériel des Matières Premières
CODINORM	organisme national de normalisation et de certification
CODEPADEN	Coopérative des Producteurs d'Anacarde du Denguélé
COPABO	Coopérative des Producteurs Agricoles de Bondoukou
COOGES	Coopérative Générale de Sépingo
CNRA	Centre National de Recherche Agronomique
DUS	Droit Unique de Sortie
FENOPACI	Fédération Nationale des Organisations de Producteurs de Côte d'Ivoire
FIRCA	Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles
GIZ	Deutsche Gesellschaft für International Zusammenarbeit (coopération allemande)
ICA	Initiative pour le Cajou Africain
I2T	société ivoirienne de technologie tropicale
INADES	Institut Africain pour le Développement Economique et Social
INTERCAJOU	Interprofession de l'anacarde regroupant producteurs, exportateurs et usiniers
MINAGRI	Ministère de l'Agriculture de Côte d'Ivoire
NCB	Noix de Cajou Brutes
OPA	Organisation Professionnelle Agricoles
RONGEAD	Réseau des ONG Européennes d'Appui au Développement
RSE	Responsabilité Sociale et Environnementale
SATMACI	Société d'Assistance Technique et de Modernisation en Côte d'Ivoire
SITA	Société Ivoirienne de Traitement de l'Anacarde
SODEFOR	Société de Développement des Forêts
SOVANOR	Société de Valorisation de l'Anacarde du Nord

1. Introduction

Le présent rapport se situe dans le cadre de l'étude pour la préparation d'une stratégie pour le développement de la filière anacarde en Côte d'Ivoire. Conformément aux termes de références de l'étude (TDR) qui sont repris en annexe 1, il fait suite au rapport diagnostic dont la version finale a été transmise au MINAGRI en date du 30 mars 2012 et propose une stratégie pour le développement de la filière anacarde. Il est à considérer comme un rapport provisoire et fait suite à l'atelier de validation organisé à Abidjan le 11 avril 2012 au cours duquel la note relative à la stratégie (Partie I) a été présentée et discutée (liste des présences en annexe 2).

L'équipe en charge de l'étude est composée de :

Experts internationaux

- Philippe LEBAILLY : agroéconomiste, chef de mission ;
- Steev LYNN : expert anacarde ;

Expert national

- Hubert ZAGBAI-SERI : agroéconomiste.

Nous tenons particulièrement à remercier toutes les personnes et structures rencontrées pour leur grande disponibilité. Elles ont largement contribué au bon déroulement de la mission, dont les imperfections qui subsisteraient sont de notre responsabilité et seront corrigées, dans la mesure du possible, avant de produire le rapport définitif.

L'identification des principaux problèmes rencontrés aux différents niveaux de la filière et exposés dans le rapport diagnostic permet de définir des objectifs à atteindre afin de dégager les axes d'intervention et les priorités à traiter dans une perspective à moyen et à long termes. Le plan d'actions qui découle de la stratégie proposée est présenté dans la seconde partie de ce rapport.

Partie I : Stratégie

2. Les enseignements à tirer du diagnostic

2.1 La pertinence de la filière pour le développement agricole de la Côte d'Ivoire et la lutte contre la pauvreté

Il convient en guise de préambule de rappeler l'importance de la noix de cajou pour la Côte d'Ivoire et du rôle moteur qu'elle joue dans le développement rural des différentes régions où les vergers d'anacardiens sont présents : l'arbre génère des revenus pour les populations rurales et représente un facteur de lutte contre la pauvreté. L'anacardier est cultivé dans les régions du Nord, du Nord Ouest et du Nord Est de la Côte d'Ivoire où il constitue avec le coton les principales cultures de rente. La production est passée de 6 300 tonnes en 1990 à 400 000 tonnes aujourd'hui et la Côte d'Ivoire est le premier exportateur mondial de noix brute de cajou.

La valeur des exportations de noix de cajou (ou anacarde) est estimée en 2010 à environ 120 milliards de FCFA, ce qui en fait le troisième plus important produit de base d'exportation après le cacao et le caoutchouc, et avant l'huile de palme, le café et le coton.

La noix de cajou est d'une importance encore plus cruciale lorsqu'il est considéré dans un contexte régional et de réduction de la pauvreté. Il est devenu la plus importante source de revenu monétaire en milieu rural dans les zones productrices. Selon une étude récente de la Banque mondiale¹, les recettes brutes des planteurs sont estimées à environ 34 milliards de FCFA, soit un montant supérieur à celui du coton, la culture de rente traditionnelle du Nord. Les productions restent toutefois très complémentaires comme le souligne très bien l'étude réalisée par l'AFD² qui paraphrase comme suit les propos tenus par les paysans : « *l'anacarde nous apporte le cash et le coton nous donne l'engrais.* »

Le verger d'anacardiens concerne environ 250 000 planteurs (subvenant aux besoins de 1,5 million de personnes), qui sont en grande majorité de petits exploitants dont les systèmes d'exploitation et les caractéristiques du verger gagneraient à être mieux connus³. La production de noix de cajou a connu un développement soutenu au cours des dix dernières années (plus de 20% par an) et les perspectives de croissance à l'avenir sont très positives car à l'extension du verger il est largement admis qu'il est nettement possible de substituer une intensification des techniques de production et une amélioration des rendements.

¹ Banque Mondiale, « Un Agenda pour la Croissance Basée sur les Exportations et les Ressources Naturelles », Rapport n° 62572-CI, 20 septembre 2011.

² AFD (2010) Etat des lieux de la filière anacarde en Côte d'Ivoire. Rapport de stage, 71p.

³ Les différences observées selon les sources démontrent la relative méconnaissance du verger et l'intérêt de pouvoir disposer des résultats d'un nouveau recensement agricole et à partir de celui-ci d'enquêtes plus ciblées pour caractériser les rendements. En outre, il existe des différences zonales dans les systèmes de production de l'anacarde qui résultent de la présence antérieure d'autres cultures de rentes et de la disponibilité de la terre.

2.2 L'étroitesse et la volatilité du marché international

Il est important de préciser le contexte international lié à ce produit de rente comme une préoccupation exprimée par les acteurs de la filière.

En qualité de premier exportateur mondial et de deuxième producteur mondial de noix de cajou, la Côte d'Ivoire devrait pouvoir jouer un rôle important dans la fixation des prix en pesant sur le marché international. Or, il faut bien constater que cela n'est pas encore le cas et que certains observateurs estiment que la structuration du marché international ne permettra pas de faire de la Côte d'Ivoire un « price maker ». En effet, la Côte d'Ivoire représente aujourd'hui environ 18% de l'offre mondiale mais sa période de récolte coïncide avec celle de l'Inde qui représente 25% du marché.

Traditionnellement, l'offre mondiale a été influencée pendant de très nombreuses années par l'Inde qui a cependant, ~~du~~ dans les années 2000 partager son influence avec le Vietnam, ce qui a provoqué une modification notoire du marché international de la noix de cajou.

Les importations de noix de cajou brutes restent principalement réalisées par l'Inde qui possède, de ce fait, une influence très importante sur le marché international de ce produit de base. Si l'Inde fait le marché, elle est elle-même tributaire de la croissance mondiale et subit les conséquences de la baisse de consommation des amandes aux E-U et dans l'UE à cause de la crise financière. Elle est également tributaire du cours de la roupie par rapport au \$. Il est également important de souligner l'importance du marché local indien qui absorbe une part importante de la production et de la transformation du pays.

Le commerce international de l'amande de cajou représente un tonnage beaucoup plus faible que celui des noix de cajou : près de deux fois moindre. Toutefois, sa valeur est bien plus importante (environ trois fois plus élevée en moyenne sur une longue période). C'est donc en grande partie l'Inde et le Vietnam, principaux pays transformateurs des noix de cajou, et en particulier de celles en provenance d'Afrique de l'Ouest et de l'Est, qui créent et capturent la majeure partie de la valeur ajoutée de ce produit. A cette valeur ajoutée créée, il faut toutefois soustraire les coûts liés au transport des noix brutes. Lorsque la destination de l'amande de cajou est l'Europe, le différentiel lié au transport maritime des noix brutes est estimé à 1 USD par kg d'amande exportée ce qui devrait renforcer la compétitivité de la transformation en Afrique.

En ce qui concerne la demande mondiale, les États-Unis importent à eux seuls la majorité des noix décortiquées de cajou. A l'origine, le Brésil a joué un rôle très important dans l'approvisionnement du marché américain. La prépondérance des États-Unis a tendance à diminuer avec la croissance soutenue des importations de l'Union européenne. Le Japon est aussi un importateur important et les perspectives du développement de la consommation en Chine et au Moyen-Orient auront également un impact non négligeable sur les futures orientations de la demande mondiale.

Ces caractéristiques du marché mondial ont fait dire à une analyste du marché du Centre du Commerce International de la CNUCED que l'anacardier était « l'arbre du pauvre et la nourriture favorite du riche ».

Dans ce contexte, on observe une forte volatilité des prix des noix de cajou brutes et des amandes de cajou. Les fluctuations sur le marché mondial de l'anacarde sont fortes et encore amplifiées par les variations sur les taux de change. Il n'y a pas véritablement de transparence sur le mode de fixation des prix. Au niveau des noix brutes, on observe un foisonnement de traders principalement asiatiques qui semblent se faire une concurrence féroce avec toutefois un risque de collusion difficile à écarter mais aussi à apprécier. Le marché de l'amande de cajou lui est contrôlé par un nombre relativement réduit d'opérateurs (Selon RONGEAD, 60% des importations sont contrôlées par une dizaine de sociétés). On notera toutefois que l'augmentation de la consommation en Asie et au Moyen-Orient complique la maîtrise du marché par ces opérateurs qui perdent de plus en plus leur situation oligopolistique avec des ententes rendues plus difficiles.

Ces incertitudes sur les prix sont accentuées par les perspectives de la production selon les pays qui fluctuent selon les mois des campagnes de récolte et qui influencent les ordres d'achats en provenance d'Asie.

Enfin, il faut encore souligner que contrairement à d'autres produits agricoles de base (cacao, huile de palme, hévéa,...), il n'existe pas pour la noix de cajou de cotations sur un marché à terme. L'expérience menée en Inde pour la mise en place d'un marché à terme de la noix de cajou n'a pas été concluante et ne devrait pas être reconduite. Ceci ne permet donc pas aux opérateurs de s'assurer contre un risque de fluctuation des prix avec cette forme d'instrument. Des contrats de vente différée basés sur des accords de filière transparents combinés à une bourse de négoce peuvent cependant améliorer le marché de l'anacarde au niveau mondial.

2.3 La faiblesse de la transformation ivoirienne

Comme la plupart des pays africains, la Côte d'Ivoire exporte à l'état brut la quasi-totalité de sa production. La récente inauguration d'une usine par OLAM à Bouaké devrait faire passer le taux de transformation à plus de 8% ce qui laisse de la marge pour d'autres initiatives.

Les raisons fréquemment évoquées pour l'établissement d'une industrie de la transformation en Côte d'Ivoire peuvent être résumées comme suit :

- Accroître la valeur ajoutée en exportant un produit semi-fini de plus grande valeur ;
- Créer des emplois relativement peu qualifiés;
- Réduire la dépendance vis-à-vis des acheteurs internationaux pour l'écoulement des noix brutes.

Les noix exportées à l'état brut sont transformées essentiellement en Inde ou au Vietnam. Les noix ivoiriennes alimentent les unités de transformation dans les pays asiatiques et ne sont pas valorisées au niveau du pays ce qui limite la création d'emploi. En encourageant les investisseurs étrangers à implanter des usines en Côte d'Ivoire et les ivoiriens à se lancer également dans la transformation, la création de richesse sera plus élevée et les capitaux plus facilement mobilisables au niveau de la filière.

Le développement de la transformation des noix de cajou en Côte d'Ivoire représente le défi majeur pour les prochaines années et nécessitera de focaliser les énergies sur cet objectif vital pour la consolidation de la filière. Le déploiement d'unités de transformation devrait permettre la création d'un nombre important d'emplois (40 000 postes de travail pour un objectif de 30% de noix transformées) avec un ratio investissement par emploi créé très avantageux par comparaison à celui de la transformation dans d'autres filières. En outre, ce type d'unités de transformation nécessite un volume réduit d'énergie car les machines servant au décorticage peuvent fonctionner manuellement et les coques peuvent être brûlées en vue de produire l'énergie requise pour la transformation, voire un excédent pour la consommation locale. Les machines sont relativement simples, certaines d'entre elles peuvent être fabriquées dans le pays, et ne devraient pas poser de graves problèmes d'entretien. La présence de transformateurs locaux créerait un secteur privé ayant intérêt à fournir des services aux planteurs ainsi qu'à exiger l'amélioration de la qualité.

Face à ces avantages, la raison essentielle de la faible transformation s'explique par le fait que la vente des noix brutes à l'export est financièrement plus avantageuse car moins pénible et moins risquée que la transformation. Il y a donc lieu d'élaborer et mettre en œuvre des politiques fiscales concrètes et fiables d'incitation à la transformation des noix brutes produites en Côte d'Ivoire dans l'optique d'inverser la tendance qui rendra la transformation plus rentable que l'exportation des noix brutes. C'est à ce seul prix que les investisseurs installeront les nouvelles unités indispensables à un développement durable de la filière.

De plus, il faudra considérer que les Unités de transformation localisées en Côte d'Ivoire auront par rapport à la concurrence asiatique à gérer la saisonnalité de la production ivoirienne et en conséquence la constitution d'un stock de noix qui permettra une utilisation continue des installations. L'abondance de la ressource et le non transport de la noix représentent un avantage par rapport à la concurrence. Toutefois, les concurrents peuvent s'approvisionner au départ de diverses origines et les usines de transformation en Asie peuvent donc adopter des stratégies d'approvisionnement sous la forme de flux tendus au départ de diverses origines ce qui réduit considérablement le besoin en fonds de roulement de ces compétiteurs. En outre, la plupart de ces installations sont déjà amorties.

En Côte d'Ivoire, la grande contrainte affectant la transformation est la difficulté à mobiliser des financements. Les banques hésitent à prêter aux agro-industries, exigeant des garanties solides pour le faire. La difficulté de financement affecte surtout les investisseurs ivoiriens, qui n'ont pas accès aux financements extérieurs. Pour éviter que la transformation ne soit réservée uniquement qu'aux entreprises étrangères, l'Etat et le secteur bancaire devront chercher un mode opératoire pour soutenir les entreprises locales de transformation.

2.4 La difficile organisation de la filière

Depuis 2002, l'Etat a précisé le rôle des autorités de tutelle en charge de la définition et du suivi de la politique de développement du secteur qui sont :

- le Ministère de l'Agriculture et
- le Comité Interministériel des Matières Premières (CIMP)

Ces deux structures sont chargées au plus haut niveau hiérarchique, de la définition et du suivi de la politique de développement du secteur.

L'Etat a ensuite mis en place un cadre de pilotage et de régulation de la filière porté essentiellement par ces deux structures de tutelles et par :

- l'Autorité de Régulation du Coton et de l'Anacarde (ARECA), créée en 2002 et chargée de l'élaboration du cadre réglementaire de la filière ainsi que de l'arbitrage entre les acteurs. Elle assure la définition et le respect du cadre légal et réglementaire des activités tout au long de la filière.
- le principe de création d'une interprofession dans la filière anacarde a été établie par l'ordonnance 2002/448 du 16 septembre 2002 avec pour responsabilité de gérer les activités commerciales du secteur sur une base consensuelle : définir les règles du jeu, gérer les biens communs de la filière et susciter un consensus sur des problèmes importants pour son développement. En 2007, INTERCAJOU a pris le relais de l'OTIFA (Organe Transitoire de l'Interprofession de la filière anacarde).

Au côté de l'ARECA responsable des fonctions régaliennes de réglementation de la filière, l'INTERCAJOU rassemble les principaux acteurs privés du secteur : les producteurs, les industriels et les exportateurs.

La constitution d'INTERCAJOU la définit comme une organisation mise en place par les opérateurs du secteur avec l'aide et sous l'autorité du gouvernement pour protéger l'ensemble des intérêts du secteur. L'INTERCAJOU est responsable de (i) la concertation entre les acteurs de la filière, (ii) la représentation des intérêts de ces acteurs auprès de l'Etat, et (iii) la gestion des biens communs de la filière dans le cadre de règles du jeu clairement acceptées et de relations contractuelles entre les différents membres de la profession.

Elle est en particulier responsable de la détermination du prix bord-champ des noix brutes et du prix des produits dérivés.

La faiblesse du niveau organisationnel des producteurs, le poids disproportionné des exportateurs (dont certains ne sont que des représentants des intérêts de certains acheteurs étrangers) et l'existence d'opérateurs privés puissants au niveau de certaines régions du pays a rendu l'émergence d'une véritable interprofession difficile. Cela paraît justifier la présence de l'Etat, tout au moins dans le moyen terme, dans la gestion du secteur, pour protéger les intérêts des producteurs qui sont encore le maillon faible de la filière.

L'organisation de la filière anacarde s'est opérée durant une période de crise sociopolitique et dans une partie du pays qui était essentiellement coupée de l'administration nationale et avait vu son accès au principal port entravé.

A cause de la faiblesse d'une interprofession naissante, l'ARECA a largement débordé de son rôle de régulation et empiété sur des problèmes opérationnels, ce qui a causé des tensions avec les autres acteurs de la filière. L'ARECA est particulièrement consciente de cette situation et a entrepris un travail en profondeur afin de tendre vers une meilleure structuration et fonctionnement de la filière.

Il est en outre indispensable de prêter attention au renforcement des capacités et à l'amélioration de la gouvernance des organisations de producteurs. Les coopératives de producteurs sont souvent citées comme le maillon faible de la filière anacarde. Il est difficile de connaître le nombre exact des coopératives de producteurs de noix de cajou. En 2010, une étude commanditée par le FIRCA a permis de faire un premier état des lieux. La Direction des Organisations Professionnelles Agricoles (DOPA) a mené une opération de vérification du fonctionnement des coopératives axées sur la remise du bilan comptable et financier de l'année 2011. Les contacts pris avec les responsables confirment les résultats de l'étude réalisée par le FIRCA et le besoin de consolider ces structures qui ne contrôlent qu'environ 15% de la production. Il existe également plusieurs fédérations d'organisations de producteurs mais il n'est pas évident de savoir si les producteurs sont véritablement représentés à ce niveau. Des efforts considérables seront nécessaires pour mettre en place une interprofession qui soit véritablement un lieu de rencontre, d'écoute et de dialogue entre les différentes parties prenantes de la filière anacarde en Côte d'Ivoire. Le Collège des producteurs devrait à tout le moins comprendre les principaux dirigeants des coopératives véritablement actives et au service des planteurs des différentes zones de production. C'est seulement à cette condition qu'il pourra être considéré comme une structure légitime chargée d'appuyer l'amélioration des pratiques et de parler au nom des planteurs.

2.5 La nécessité de revoir le mécanisme de fixation des prix

La démarche suivie pour l'élaboration du prix de la campagne en 2011 partait du prix du marché mondial assimilé au prix de cotation de l'amande à la bourse de Cochin. Pour transposer ce prix de l'amande en prix de la noix il fallait intégrer dans le calcul le rendement à la transformation et les coûts de transformation de la noix en Inde. Il convenait aussi d'arrêter un taux de change. Compte tenu de la grande volatilité des prix mondiaux conjugués au taux de change €/USD, on comprendra qu'il est très délicat d'arrêter ces prix pour une campagne entière. Les fluctuations sont fortes et sont comme le souligne Pierre RICAU de RONGEAD à l'origine des prix bas aux producteurs. L'incertitude sur les prix et les taux de change pèsent lourdement sur la rentabilité de la filière anacarde. Cela se traduit par des comportements des acheteurs au niveau de la filière qui veulent sécuriser leurs revenus en proposant en début de campagne des prix très bas afin de se couvrir contre le risque de fluctuations des prix.

En plus de la fluctuation temporelle du prix, il faut aussi considérer sa variabilité géographique à l'intérieur du pays. Des primes ou des décotes sont attachées aux différentes localités par les exportateurs selon les résultats de l'outturn mesurés au début de la campagne. De plus, les prix payés aux producteurs sont affectés par les coûts du transport de la localité jusqu'au centre régional et finalement à Abidjan. Il a été largement démontré les importantes variations dans les prix observés au cours de la campagne et l'impact négatif des frais de route.

Dans ces conditions, il va de soi que le mécanisme de fixation du prix reste très aléatoire et il n'est donc pas étonnant qu'il ne soit pas respecté sur l'ensemble du territoire et durant la campagne.

Pour cette campagne 2012, le Collège des producteurs a fait la proposition de fixation du prix de la campagne en considérant les coûts de production estimés selon les calculs réalisés à 343,75 FCFA par kg bord champs. Le Collège des exportateurs est quant à lui reparti du barème 2011 avec un prix CAF de 900 USD/t (à comparer aux 1 100 USD/t observé en 2011) suite à la baisse de 27% du cours des amandes. Compte tenu de certaines modifications à la hausse comme à la baisse de certains postes, la proposition des exportateurs était de fixer le prix bord de champs à 200 FCFA/kg. Enfin, le Collège des transformateurs à partir de son barème a proposé un prix de 314,47 FCFA/kg bord de champs. On comprendra aisément que sur cette base de négociation, il n'a pas été facile de s'entendre. Un compromis a finalement été accepté en considérant que le prix ne pouvait pas être inférieur à celui de la campagne précédente et la proposition a été arrêtée à 310 FCFA/kg.

Selon nos informations, les prix qui sont observés sur le terrain en ce début de campagne varient entre 225 et 275 FCFA/kg. Ceci démontre que le prix de campagne qui est arrêté correspond plus à un prix indicatif (prix conseillé ou prix recommandé) qu'à un prix plancher ou d'intervention. Pour cette campagne 2012, le prix proposé semble déconnecter des prix mondiaux qui sont très nettement en baisse. La question qui reste posée est de savoir quels signaux sur les prix faut-il donner aux producteurs ? Son comportement sera-t-il

influencé par l'annonce de ce prix et sera-t-il enclin à stocker ses noix brutes dans l'attente d'une hausse des cours ? Les « conseillers n'étant pas les payeurs », il importe de rester prudent par rapport aux conséquences que peuvent entraîner des annonces qui seraient mise en défaut ultérieurement par les fondamentaux du marché. Il n'est pas ici question de juger d'un juste prix pour le planteur qui subit depuis de nombreuses années une dégradation de ses termes de l'échange et l'effet du ciseau des prix agricoles ce qui le maintien dans la pauvreté.

Un prix minimum à la production qui est annoncé chaque année mais qui apparaît systématiquement supérieur aux prix effectivement payés et qui a peu d'effet sur ces derniers ne nous semble pas être d'une grande utilité pour le producteur même si ce prix annoncé exerce selon certains observateurs un effet sur les revenus et sur l'information des planteurs.

2.6 L'intérêt de fixer les prélèvements en fonction des services rendus

Pour rappel, les prélèvements appliqués en 2011 se sont élevés à 15,5 FCFA/kg et sont restés inchangés par rapport à 2010 avec la répartition :

ARECA	2,5 FCFA/kg
FIRCA	1 FCFA/kg
DUS	10 FCFA/kg
ACE & CCI	1,5 FCFA/kg
INTERCAJOU	0,5 FCFA/kg

En 2011, la filière a versé 5,5 FCFA/kg en prélèvements parafiscaux (en baisse par rapport au taux de 7,5 FCFA/kg en 2006) ainsi qu'une taxe à l'exportation de 10 FCFA/kg. Les recettes fiscales (DUS) ont rapporté un montant de près de 3,5 milliards de FCFA en 2009 et en 2010. Les prélèvements sont perçus par l'Autorité de Régulation du Coton et de l'Anacarde (ARECA), l'organisme chargé de financer la recherche et la vulgarisation (Fonds interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil agricoles, FIRCA), l'organe interprofessionnel de la filière (Intercajou) et l'entreprise privée qui s'occupe du contrôle de la qualité et des volumes exportés (Audit Contrôle et Expertise, ACE). Certaines voix s'élèvent pour constater que la filière anacarde n'a cependant bénéficié que de très faibles appuis de la part de la recherche et des services de vulgarisation, l'organe interprofessionnel peu fonctionnel peine à jouer son rôle et l'efficacité des services fournis par ACE est remise en question car certains importateurs exigent un nouveau contrôle de qualité au port de débarquement et au frais de l'exportateur ivoirien.

Il convient également de souligner que les producteurs et leurs organisations à la base sont très mal informés sur les prélèvements de la filière, tant en ce qui concerne le montant de ces prélèvements que la nature des services qu'ils doivent en principe apporter.

Il est difficile à ce stade de se positionner sur la pertinence du niveau des prélèvements opérés car ceux-ci devront être recalculés au départ de la stratégie et du plan d'action qui sera retenu. Ainsi, si nous optons pour une redynamisation de la recherche et du conseil au producteur en vue d'une intensification de la production, le 1 FCFA prélevé par le FIRCA ne suffira pas à financer les opérations. Par ailleurs, les différents problèmes qui ont touchés l'Interprofession faussent l'appréciation des missions qui devraient être remplies à ce niveau et qui ont parfois été remplies par défaut par l'ARECA. Enfin, le prélèvement opéré par l'ACE couvre le contrôle de qualité et le pesage, ce dernier étant en fait réalisé par la CCI.

Il apparaît d'ores et déjà que les prélèvements sur l'anacarde doivent être contenus pour ne pas contribuer à accroître les coûts de transaction et in fine la compétitivité de la filière ce qui correspondrait à un résultat contraire à leurs objectifs. Ils doivent donc impérativement être soumis, à une concertation préalable approfondie sur les services qu'ils doivent rendre, la fixation de leur coût et sur les dispositions à prendre pour assurer leur évaluation périodique.

2.7 Les difficultés liées au financement des activités

Le financement des activités en milieu rural est souvent évoqué comme un des problèmes majeurs de l'économie agricole ivoirienne. La filière anacarde n'échappe pas à cette contrainte et ce d'autant plus qu'il s'agit d'une plante pérenne. Toutefois, il s'agit de nuancer quelque peu les choses car au niveau de l'exploitation, il a été clairement démontré par différents auteurs que le succès de l'anacarde est à mettre en parallèle avec les techniques de plantation simples et peu coûteuses : le coût en semences est le plus souvent nul (autoproduction ou dons), le semis direct est aisé et le travail nécessaire pour l'implantation et l'entretien du verger est très réduit durant les premières années. Par rapport à d'autres cultures pérennes l'entrée en production est très rapide puisque la plantation procure des revenus après seulement trois années. En outre, le foncier est sécurisé et le planteur dispose d'un « *héritage solide qui est physiquement matérialisé* ».

Un autre élément très important à prendre en considération est lié au fait que le producteur d'anacarde peut accéder à des prêts pendant la soudure via le préfinancement de ses ventes de noix auprès des pisteurs et négociants. Cela contribue toutefois à entretenir le cercle vicieux de l'endettement en milieu rural car la récolte est alors en quelque sorte bradée et les revenus générés par la vente des noix sont diminués ce qui limite les revenus et la réduction de la pauvreté.

Une meilleure solution peut être des caisses d'épargne et de crédit internes aux coopératives. Un tel service permettrait aux membres de planifier leurs besoins financiers au cours de l'année pour éviter la perte de revenus occasionnée par les ventes d'urgence des noix à bas prix. La gestion d'une caisse interne exigerait une compétence en gestion et un niveau de transparence qui n'existent pas à présent dans la grande majorité des coopératives agricoles.

En dehors de l'exploitant agricole, très peu d'opérateurs du secteur semblent bénéficier de financements de la part des banques commerciales nationales. Ces banques perçoivent le secteur anacarde comme étant à haut risque, à cause du très faible nombre d'opérateurs crédibles, de risques de prix et commerciaux importants; d'une gouvernance douteuse au sein du secteur lui-même qui s'ajoute à un système judiciaire inefficace en cas de non-respect des contrats.

Les financements, lorsqu'ils sont disponibles, essentiellement du crédit à court terme, sont faits à un taux d'intérêt élevé et accompagnés par une demande de garanties réelles élevées. Les opérateurs du secteur financent donc leurs opérations soit off-shore quand ils en ont la possibilité, soit sur fonds propres. De ce point de vue, le problème de financement se pose de manière encore plus aigüe aux opérateurs nationaux (producteurs, exportateurs, industriels etc.) qui n'ont presque pas accès aux crédits bancaires ou qui lorsqu'ils arrivent à solutionner ce problème se trouvent confrontés à une concurrence déloyale des opérateurs internationaux qui obtiennent des crédits à 3-4% de taux d'intérêts contre 15 à 20% TTC pour les crédits aux nationaux.

Le manque d'accès des intervenants dans la filière à un financement bancaire approprié et adapté à leurs besoins représente une contrainte majeure au développement du secteur. Cela est particulièrement manifeste si l'on souhaite le développement de la transformation.

3. La stratégie proposée

La stratégie proposée et développée ci-après s'inscrit dans le prolongement du rapport diagnostic final. Depuis l'atelier de validation du rapport diagnostic organisé à Abidjan le 21 février 2012, certains avis et recommandations ont été exprimés par différents acteurs de la filière. Ils ont été pris en considération dans la formulation de la stratégie exposée ci-après.

Les consultants tiennent également à rappeler que les propositions sont développées dans le respect du caractère indépendant de leur mission mais aussi avec le souci de prendre en compte les éléments de pertinence que le processus participatif de l'étude a permis de révéler. De plus, chaque fois qu'ils l'ont jugé utile et pertinent, des options sont proposées et discutées. Les éléments présentés ci-dessous ont alimenté la réflexion et les débats de l'atelier programmé le 11 avril 2012 à Abidjan au cours de laquelle la stratégie a été présentée et discutée.

3.1 Les objectifs

La filière anacarde ivoirienne joue un rôle important dans les zones productrices de la Côte d'Ivoire dans l'atteinte de l'objectif global de réduction de la pauvreté qui doit aujourd'hui être au centre des politiques de développement⁴.

La production est restée marginale jusqu'au début des années 1990, passant de 500 tonnes en 1980 à 6 300 tonnes en 1990. L'augmentation du prix sur le marché international au début des années 1990, puis la dévaluation du FCFA en 1994 et les questions en relation avec la sécurisation foncière ont alors suscité un intérêt croissant des agriculteurs des régions du nord du pays, qui n'avaient comme culture de rente principale que le coton, pour une culture qui demandait peu de travail et surtout peu d'intrants achetés/importés. La production a ainsi connu un développement prodigieux passant de 26 000 tonnes de noix brutes en 1995 à 400 000 tonnes aujourd'hui, une croissance de quelque 20% par an sur la période. Au vu de l'étendue et de la jeunesse des plantations, celle-ci devrait continuer à augmenter. La Côte d'Ivoire est maintenant le deuxième producteur mondial d'anacarde, après l'Inde et le premier exportateur mondial de noix brutes.

Il est intéressant de noter que cette remarquable performance a été réalisée de façon quasi spontanée, sur la base essentiellement des seules incitations du marché, avec des appuis de l'Etat relativement faibles représentés essentiellement par les conseils agricoles de l'ANADER et par des appuis localisés d'ONGs telles que RONGEAD, INADES et l'Initiative Cajou Africain.

⁴ Objectif n°1 du millénaire pour le développement : éliminer l'extrême pauvreté et la faim.

La filière anacarde est cependant confrontée à de nombreuses questions qui ont été explicitées dans le diagnostic et face à cette situation, des changements profonds et durables sont nécessaires pour consolider la filière et en faire un moteur pour le développement rural du Nord de la Côte d'Ivoire. La nécessité de définir une stratégie sectorielle à moyen et long terme pour l'anacarde s'impose.

Dans un souci de cohérence et de pertinence, l'objectif global de cette stratégie doit se situer dans le cadre de la réduction de la pauvreté des zones productrices de la Côte d'Ivoire et bien sûr, de manière plus large, de l'ensemble de la Côte d'Ivoire. Cette stratégie devra permettre d'augmenter et sécuriser de façon durable les revenus des producteurs d'anacarde (objectif spécifique).

3.2 Les résultats à atteindre

Dans ce cadre des objectifs définis, la mission propose une stratégie reposant sur 3 piliers / axes. Ils constituent les principaux résultats à obtenir pour permettre d'atteindre l'objectif spécifique et contribuer à l'objectif global. Ces résultats sont formulés ci-après :

Intensifier

La croissance agricole au niveau de la filière anacarde se doit d'être réorientée et le passage d'un modèle de production extensive à un autre plus intensif doit être recherché en priorité. Alors que par le passé le développement du verger s'est opéré grâce à l'exploitation de nouvelles terres, il y a lieu aujourd'hui de s'attacher davantage à augmenter la productivité des terres déjà mises en culture et ce, particulièrement pour le verger d'anacardiers. Bien que les terres demeurent abondantes dans certaines zones, la pression foncière représente une contrainte qu'il faut gérer aujourd'hui. Les enjeux à ce niveau doivent dépasser les logiques observées au niveau des exploitations agricoles et prendre en considération les intérêts à l'échelle de la Nation. Les questions en relation avec la sécurité alimentaire doivent également être prises en considération notamment depuis la flambée des prix des produits alimentaires de 2008 et la nécessité de reconsidérer le vivrier dans les systèmes d'exploitation. Entre-temps, la population active rurale est vieillissante et il devient de plus en plus difficile de maintenir la prochaine génération dans l'agriculture. En conséquence, il convient de mettre au point un nouveau modèle de production basé sur de meilleures pratiques agricoles, l'utilisation généralisée des variétés à haut rendement, un plus grand respect des itinéraires techniques. Tout cela a d'importantes implications pour la recherche agronomique, les services d'encadrement des producteurs, les systèmes de production à privilégier, la gestion des risques et la protection de l'environnement.

L'objectif poursuivi au niveau de ce résultat est de doubler les rendements sur une période de 10 ans, de régénérer annuellement 5% du verger et d'observer que 50 000 producteurs adoptent un modèle plus intensif de production.

Transformer

Le diagnostic a permis de faire le constat de la part trop faible de la production de noix de cajou qui est transformée sur place. Le défi majeur pour la politique gouvernementale de cette filière au cours des prochaines années sera d'accroître considérablement cette part. Les avantages d'une transformation accrue pour l'économie nationale ivoirienne sont évidents mais il convient de ne pas minimiser les contraintes à lever et les efforts à déployer pour consolider et développer les unités de transformation de la noix de cajou ivoirienne face à la concurrence internationale.

Les enjeux sont énormes pour la filière anacarde qui devrait ainsi être renforcée par un maillage d'entreprises de transformation performantes et diversifiées (industrielles internationales et nationales, artisanales orientées sur les marchés de niche ou le marché local et régional). Ceci devrait permettre une saine concurrence au niveau de la filière et un meilleur paiement pour les planteurs qui s'orientent vers une production de qualité.

La stratégie à mettre en œuvre pour arriver à un taux de transformation des noix de cajou de 30% (objectif à atteindre en 10 ans) sera ciblée en fonction du type d'entreprises à développer et des emplois qui seront créés tout en veillant à une bonne couverture du territoire.

Organiser

La réalisation de cet objectif implique de répondre au préalable à la question importante de la place et du rôle de l'interprofession dans le cadre d'un mécanisme de fonctionnement et de régulation plus efficace et plus transparent. Or, de nombreux problèmes d'ordre institutionnel proviennent pour l'essentiel des incertitudes dans la distribution des rôles et des responsabilités entre l'Etat et les acteurs privés de la filière.

Une meilleure organisation de la filière anacarde passe impérativement par un renforcement des trois piliers qui composent le paysage institutionnel: l'ARECA qui est un organe autonome de contrôle et de régulation ; l'INTERCAJOU qui est un organisme interprofessionnel dont le statut est resté celui d'une association ; les OPA qui sont reconnues comme étant des coopératives.

L'objectif poursuivi ici sera d'abord de doubler la part de la production d'anacarde contrôlée par les coopératives au cours des dix prochaines soit 30%. Parallèlement mais non accessoirement, il conviendra de veiller au renforcement des capacités de ces structures. Le leadership des dirigeants devra être consolidé en vue d'une meilleure défense des intérêts des Membres des coopératives notamment au niveau de l'Interprofession.

Au niveau de l'Interprofession, il conviendra de sortir du blocage actuel et de faire en sorte que l'INTERCAJOU devienne un lieu de rencontre, d'échange et de dialogue. La faiblesse des organisations de producteurs, le poids disproportionné des exportateurs et la (trop) forte présence d'opérateurs privés au niveau de certaines régions a rendu l'émergence d'une véritable interprofession difficile. Cela paraît justifier la présence de l'Etat, tout au moins dans le moyen terme, dans la gestion du secteur, pour protéger les intérêts des producteurs qui sont encore le maillon faible de la filière. Il faudra également veiller à accroître la légitimité et les capacités du Collège des producteurs.

En terme de commercialisation, l'idée principale qui est recherchée à ce niveau consiste à organiser la filière afin de tendre vers un marché de l'anacarde en concurrence parfaite. Les mesures prises concerneront prioritairement la transparence et seront englobées au niveau de ce que nous appellerons la création d'une bourse de l'anacarde. Au niveau de l'homogénéité du produit, on veillera essentiellement à une meilleure prise en compte de la qualité dans la rémunération du produit. Des efforts devront être entrepris afin d'assurer la promotion du produit ivoirien et ce tant sur le marché international que national où tout reste à faire pour créer une demande intérieure. On veillera également à poursuivre les efforts déjà entrepris afin de diminuer les coûts de transactions ce qui contribuera à renforcer la compétitivité de la filière.

3.3 La stratégie d'intensification

La stratégie d'intensification proposée doit selon nous être organisée autour de trois volets d'intervention distincts mais complémentaires afin d'arriver au résultat escompté d'un doublement des rendements au cours des dix prochaines années, à savoir :

1. La connaissance du verger et des planteurs ;
2. La régénération du verger ;
3. L'amélioration de la productivité des plantations.

Le volet 1 doit être considéré comme une mesure d'accompagnement à l'intensification avec des impacts directs sur l'accroissement de la production qui ne sont pas évidents à établir.

3.3.1 Mieux connaître le verger et les planteurs

Il importe de pouvoir disposer des informations précises et quantitatives au niveau de la filière anacarde notamment pour alimenter le suivi/évaluation des actions qui seront entreprises. Or, lors du diagnostic, il a été constaté une certaine incohérence dans les données mises à disposition particulièrement au niveau de la production, le dernier recensement agricole du verger anacarde ayant été réalisé en 2001. La Direction des Statistiques, de la Documentation et de l'Informatique du MINAGRI a planifié de réaliser un nouveau recensement agricole général en 2013.

Compte tenu qu'il s'agit d'une culture pérenne et des dynamiques observées, il nous semble important de programmer des actions afin de procéder à un recensement spécifique à la fois du verger et des producteurs propriétaires de ce verger. Il nous semble important de pouvoir disposer d'informations fiables sur un nouvel état des lieux du verger et des planteurs. Il sera également possible sur base de cet inventaire de procéder à un échantillonnage afin de disposer de données plus ciblées sur les systèmes de production pratiqués, sur les coûts de production et sur les rendements.

3.3.2 Mettre l'accent sur la régénération du verger

Modifier les pratiques en milieu paysan et faire évoluer les techniques extensives de production vers un modèle intensif ne sont pas des choses aisées à mettre en œuvre et l'on doit prévoir une forte résistance aux changements dans ce domaine. Or, comme justifié ci-dessus, il importe au niveau de la filière anacarde d'impulser des dynamiques nouvelles qui favorisent l'intensification. Comme celle-ci ne pourra pas se faire tous azimuts, il nous a semblé important de cibler la stratégie d'intensification et les priorités d'actions au niveau de la régénération des plantations les plus anciennes.

Plusieurs arguments plaident en faveur de ce choix :

Le planteur dont la plantation a vieilli est confronté à une baisse du rendement, il se pose des questions sur le maintien de son capital de production, il connaît le produit qui lui a déjà procuré des revenus et a, dans certains cas, bénéficié de formation sur l'itinéraire technique. Il y a donc des raisons objectives pour la plupart de ces planteurs d'être ouverts au changement et d'adhérer à un nouveau modèle plus intensif. La régénération pourra également ne concerner qu'une partie de la plantation ce qui permettra aisément de comparer les résultats obtenus et de servir le cas échéant de parcelle de démonstration.

La recherche agronomique est prête avec du matériel végétal performant qui pourra être greffé sans attendre et procurer des hausses de rendement spectaculaires.

Compte tenu des techniques de greffage appliquées au niveau de la mangue avec succès et du fait que les zones de régénération coïncident avec celles où les manguiers sont présents, on peut supposer que la technique sera facilement appropriée dans le milieu rural.

Fort de ces arguments, il nous semble important de donner la priorité à une stratégie orientée sur la régénération en ayant comme objectifs la mise en place et le suivi rapproché d'un minimum de 200 planteurs avec une superficie minimum d'un hectare à régénérer chez chacun. Les bénéficiaires seront sélectionnés afin d'avoir un effet multiplicateur important et d'impulser le changement.

Pour garantir le succès de cette opération et faire en sorte qu'elle puisse être une démonstration de l'intérêt d'une intensification du modèle de production, il faudra bien veiller à ce que ce projet soit mené en synergie avec la recherche (CNRA) et la vulgarisation (ANADER). Il faudra aussi au démarrage y mettre des moyens humains relativement importants pour garantir un encadrement rapproché des planteurs. Comme le souligne le Directeur des Programmes de recherche du CNRA, « *l'histoire nous a montré que la régénération est la chose la plus difficile à réussir* », la stratégie d'intensification préconisée se propose d'aborder en priorité cette question qui pourrait permettre à la filière anacarde ivoirienne de véritablement innover et ainsi de consolider son potentiel de production.

3.3.3 Améliorer la productivité des plantations

Compte tenu des expériences déjà menées dans ce domaine par différentes organisations (INADES, RONGEAD, ICa, ...) les éléments d'un programme d'amélioration de la productivité sont déjà bien identifiés. Parmi ces éléments figurent :

- la vulgarisation des bonnes pratiques en matière d'établissement (matériel végétal amélioré, bonne densité, alignement) et de gestion (taille, traitements) des plantations
- le lancement d'un programme de surveillance sanitaire et de lutte contre les maladies et ennemis de l'anacardier ;
- la promotion de bonnes méthodes de récolte, de séchage et de stockage en milieu paysan favorables au maintien d'une bonne qualité de la noix.

La mise en œuvre de ce programme en Côte d'Ivoire nécessitera des financements et la définition des priorités par rapport aux zones de production à couvrir. La présence d'unités de transformation opérationnelles pourrait être retenue comme critère de sélection.

Globalement et pour l'instant, il est reconnu que la pression parasitaire semble faible dans l'ensemble en Côte d'Ivoire, bien que la trop forte densité des plantations, le manque d'entretien et de traitement sont de nature à favoriser le développement d'attaques. La recherche ne dispose pas aujourd'hui d'une information complète sur la situation sanitaire de l'anacardier en Côte d'Ivoire. Il y a donc lieu d'être proactif et de pouvoir disposer d'une carte sanitaire du verger. Ceci est d'autant prioritaire que l'on tend à développer une intensification de la production au départ d'un clonage et donc d'arbres qui risquent d'être plus sensibles à certains ravageurs.

3.4 La stratégie de transformation

Répondre à l'objectif affiché ci-avant de 30% des noix brutes transformées à l'horizon de dix ans représente un véritable challenge pour la filière anacarde. Sur le plan opérationnel, il nous semble prioritaire d'axer nos propositions sur deux volets prioritaires :

- la consolidation et la création d'unités de transformations ivoiriennes à raison d'un maillage sur le territoire d'unités ayant une capacité annuelle de minimum 1 000 tonnes de noix brutes ;
- l'appui à la transformation artisanale orientée vers le marché local ou les marchés de niche.

3.4.1 Les unités industrielles

Avant de mettre en œuvre une stratégie pour la création d'unités de transformation, il nous semble primordial de prioriser les moyens mis en œuvre sur la consolidation des unités ivoiriennes existantes. Celles-ci ont déjà bénéficié de financements mais pour la plupart d'entre-elles sont à l'arrêt ou sous-utilisées. Il nous semble prioritaire de prévoir un programme d'action ciblé afin de rendre ces unités opérationnelles. La définition de celui-ci suppose la réalisation d'un diagnostic préalable sur base de différents critères de performance à réunir. Ceux-ci détermineront l'éligibilité ou non de ces unités à un appui financier adapté et à une assistance personnalisée.

En Côte d'Ivoire, la grande contrainte affectant l'industrie de transformation est la difficulté à mobiliser des financements. Les banques hésitent de prêter aux agro-industries, exigeant des garanties solides pour le faire. Dans son rapport pour la GIZ, E. Raghu Kumar a estimé les coûts des technologies pour une usine de 1 000 tonnes/an à 55 millions de F CFA⁵. Le stock de noix brutes pour cette même usine va coûter au moins 250 millions de F CFA (1 000 tonnes à 250 F/kg). En outre, une unité de transformation au démarrage doit payer ses ouvriers pendant deux mois environ, le temps de transformer un lot, de le vendre et de recevoir le paiement. Pour une usine de 1 000 tonnes/an, il faut compter 170 travailleurs et une masse salariale de 24 millions de F CFA pendant les deux mois. Si on cumule l'investissement en équipements et bâtiments, le coût de la main d'œuvre et l'achat des noix, les besoins pour démarrer une usine de 1 000 tonnes/an s'élèvent à environ 400 millions de F CFA. C'est la hauteur du crédit minimum nécessaire pour établir une unité d'exportation. La difficulté de financement affecte surtout les investisseurs ivoiriens, qui n'ont pas accès aux financements extérieurs. Pour éviter que l'industrie de transformation ne soit réservée uniquement aux entreprises étrangères, il est primordial de dégager une solution à ce problème de financement par exemple au départ d'un fonds de garantie financé par les prélèvements passés ou futurs.

⁵ E. Raghu Kumar, « Etude sur la stratégie de transformation de l'anacarde en Côte d'Ivoire », GIZ, rapport provisoire non validé, décembre 2009, p.129 p.

Une autre piste qui pourrait être envisagée est liée à la mise en place d'une taxe qui favoriserait la transformation locale comme l'ont appliquée les pays qui disposent d'une proportion de noix transformée élevée par rapport aux noix brutes produites (Vietnam, Brésil, Mozambique). Selon la Banque mondiale, le différentiel de coût à compenser en Côte d'Ivoire par rapport à l'Inde s'élève à 50 FCFA/kg ce qui imposerait un prélèvement supplémentaire plus de trois fois supérieur aux taxes et prélèvements actuels. Il faut immédiatement signaler que l'application de ce prélèvement se répercuterait au niveau du prix au producteur et serait contre productif par rapport à l'objectif recherché et ce d'autant que la capacité nationale de transformation ne pourrait pas absorber la totalité de la production. Il faudra donc s'orienter vers des prélèvements intermédiaires en veillant à ce que le soutien aux unités de transformation nationale ne protège des entreprises inefficaces et soit limité dans le temps.

3.4.2 Les unités artisanales

Les unités artisanales qui transforment quelques centaines de tonnes de noix par an n'auront pas un impact notable sur l'économie globale de la filière. Ces initiatives sont donc plus à considérer comme un moyen de permettre aux entrepreneurs locaux et aux groupements de producteurs à participer à la valeur ajoutée de la noix et d'en tirer un bénéfice supplémentaire. Pour des raisons de pérennité et de rentabilité, la transformation à échelle artisanale doit s'orienter vers les investisseurs locaux, qu'ils soient des coopératives ou des individus. Il existe aussi des possibilités de collaboration entre les petites unités de transformation de 400 tonnes par an ou plus et les unités industrielles pour la sous-traitance de certaines opérations, comme le décorticage.

3.5 La stratégie pour organiser la filière

3.5.1 La structuration des producteurs

Renforcer la structuration des structures paysannes doit être au centre des stratégies de renforcement des filières agricoles. Dans le cas de la filière anacarde, il s'avère indispensable de consolider la gouvernance des organisations de producteurs en mettant en place une structure légitime destinée à appuyer l'amélioration des pratiques et à parler au nom des planteurs. Un travail préalable de recensement et d'évaluation des structures en place a d'ores et déjà été initié par le FIRCA et la DOPA. Pour rappel, le travail réalisé a mis en évidence que les organisations de la filière anacarde ne regroupent qu'une faible proportion des planteurs et ont des capacités très limitées. Elles se positionnent essentiellement sur la collecte primaire du produit pour le compte des exportateurs, au même titre que les collecteurs traditionnels. Elles n'offrent aucun autre service à leurs membres. Elles rencontrent de plus de sérieuses difficultés – techniques, financières, de gestion-- dans leurs activités commerciales.

Le diagnostic pourrait rapidement être réactualisé en veillant à distinguer trois grandes catégories de coopératives qui feraient ensuite l'objet d'appuis spécifiques :

- les coopératives structurées et opérationnelles dans l'anacarde,
- les coopératives multifonctionnelles,
- les coopératives à consolider.

La première catégorie ou coopérative anacarde représente le véritable fer de lance de notre stratégie. Les structures sont déjà opérationnelles dans la commercialisation des noix de cajou et disposent des infrastructures pour la commercialisation. Elles seront toutefois consolidées dans leurs activités et financées afin d'accroître les ventes groupées par la mise en place, au niveau du village ou du district, de systèmes de collecte, de stockage et de commercialisation adaptés. A partir de ces coopératives, on veillera particulièrement à accroître le pouvoir de négociation des producteurs, tout en maintenant de solides liaisons concurrentielles en aval avec les intermédiaires/collecteurs et en facilitant davantage le traitement primaire. Une attention particulière sera apportée à un meilleur contrôle de la qualité pour éviter la sous-évaluation du produit.

A côté des coopératives anacardes, il existe des structures organisées qui rendent divers services à leurs membres et qui relèvent d'une véritable vie associative mais qui n'opèrent pas dans la noix de cajou. Or, la plupart des membres de ces structures sont également des planteurs d'anacarde. Il nous semble intéressant d'initier avec ces structures des actions en vue notamment de démarrer des activités de commercialisation de l'anacarde, de former au SIM et d'encadrer les Membres sur des thèmes techniques. Cette solution semble adaptée lorsque le niveau d'activité (qui est saisonnier) ne permet pas de rentabiliser une orientation spécifique anacarde. Dans ce cas, les frais généraux de la coopérative sont déjà pris en charge par les autres services rendus et la structure peut être compétitive face aux pisteurs et malgré la faiblesse des volumes commercialisés.

Enfin dans les zones de production de l'anacarde dépourvues de coopératives opérationnelles (sectorielle ou multifonctionnelle), il importe d'initier sans tarder des actions pour la structuration des planteurs qui passent par la sensibilisation des producteurs, le renforcement de la formation et l'information des Membres, l'amélioration de la capacité de gestion des leaders en veillant au respect des règles statutaires et du règlement intérieur.

3.5.2 L'Interprofession

Pour organiser la filière, il nous semble préférable de partir des fonctions que les organes assurent ou devraient assurer et vérifier leur pertinence au regard du fonctionnement efficace attendu de la redynamisation de la filière anacarde. En effet, on ne saurait déterminer un statut sans avoir au préalable défini les fonctions respectives des organes. A leur tour, ceux-ci ne peuvent valablement être déterminés qu'après consultation de l'ensemble des acteurs de la filière. Les susceptibilités, les habitudes aussi, sont trop grandes pour que, quel que soit l'inconfort ou la paralysie actuelle, toute entreprise de rénovation puisse s'effectuer en dehors d'une concertation de grande ampleur.

Si chacun s'accorde à dire qu'une stratégie globale de réforme de la filière passe par une gestion non plus administrée mais concertée de la filière et une contractualisation des fonctions servie par une répartition claire des rôles et des responsabilités, il convient de déterminer exactement ce qui relève de l'ordre contractuel et ce qui appartient au domaine régalien.

Compte tenu de la nécessité de renforcer la place et le rôle de l'interprofession anacarde et en conformité avec la nouvelle ordonnance sur les Interprofessions, la transformation progressive mais certaine de la filière dans le sens d'une véritable gestion concertée doit être recherchée.

A cause de la faiblesse d'une interprofession naissante, l'ARECA a largement débordé de son rôle de régulation et empiété sur des problèmes opérationnels, ce qui a cause des tensions avec les autres acteurs de la filière. L'ARECA est particulièrement consciente de cette situation et a entrepris un travail en profondeur afin de tendre vers une meilleure structuration et fonctionnement de la filière.

En face de l'ARECA responsable des fonctions régaliennes de réglementation de la filière, INTERCAJOU rassemble les principaux acteurs privés du secteur: les producteurs, les industriels et les exportateurs. L'INTERCAJOU est responsable de (i) la concertation entre les acteurs de la filière, (ii) la représentation des intérêts de ces acteurs auprès de l'Etat, et (iii) la gestion des biens communs de la filière dans le cadre de règles du jeu clairement acceptées et de relations contractuelles entre les différents membres de la profession. Elle est en particulier responsable de la détermination du prix bord-champ des noix brutes et du prix des produits dérivés. La faiblesse des organisations de producteurs, le poids disproportionné des exportateurs et la (trop) forte présence d'opérateurs privés au niveau de certaines régions a rendu l'émergence d'une véritable interprofession difficile. Cela paraît justifier la présence de l'Etat, tout au moins dans le moyen terme, dans la gestion du secteur, pour protéger les intérêts des producteurs qui sont encore le maillon faible de la filière.

3.5.3 La commercialisation

Il est proposé d'améliorer l'organisation de la commercialisation en mettant en place une bourse de l'anacarde. Il s'agira plus précisément de rassembler et de diffuser l'ensemble des informations pertinentes qui rendront le marché plus transparent. En ce qui concerne les informations de marché, la filière anacarde en Côte d'Ivoire a fait l'objet d'une expérience remarquable et originale conduite par l'ONG RONGEAD.

Les acquis de ce projet devront être capitalisés afin de pérenniser la démarche qui semble avoir permis d'avoir un impact sur les prix du producteur. Il nous semble important également d'inscrire ce type de démarche dans la durée et de dégager des moyens pour permettre de réaliser des analyses plus fines afin de mieux expliquer certaines évolutions dans les prix ou certaines distorsions sur les marchés.

Il convient dès à présent de veiller à intégrer et pérenniser les acquis du projet développé par l'ONG RONGEAD sur les informations de marché. Cela pourrait se faire au niveau du Collège des producteurs de l'Interprofession.

L'amélioration de la qualité devra être en permanence recherchée et des critères objectifs de mesure de celle-ci devront être accessibles aux différents intervenants afin que la bonne qualité puisse être rémunérée. Les actions développées dans ce domaine devront également être consolidées. Un effort particulier devra être initié afin de promouvoir la noix de cajou ivoirienne à la fois sur le marché international, régional et national. On veillera particulièrement au besoin de développer le marché ivoirien afin qu'il puisse absorber les produits de la transformation artisanales, les amandes non conformes à l'international des unités industrielles de transformation ainsi que des sous-produits potentiels.

Au niveau des coûts de transaction, il faudra veiller à les contenir pour ne pas compromettre la compétitivité de la filière. Il faut noter que certains aspects liés à ces coûts ne sont pas spécifiques à la filière anacarde mais horizontaux et relatifs au contexte des affaires en Côte d'Ivoire. Ainsi, la réhabilitation des infrastructures de transport ainsi que l'amélioration des conditions de sécurité en zone rurale rendue possible par la sortie de crise permettront de réduire les frais de transports, les risques perçus par les opérateurs économiques et d'accroître la concurrence entre les acheteurs. Au niveau des prélèvements spécifiques à la filière, il conviendra de mettre en œuvre les principes présentés ci-dessus (point 2.6).

3.6 Le plan d'actions

Un plan d'actions pour une période de 10 ans est proposé et organisé autour de fiches « projets » détaillées dans la deuxième partie de ce rapport.

Compte tenu de la stratégie décrite ci-avant, le plan se décline autour de 9 fiches, à savoir :

Intensifier

Fiche 1 : Recensement du verger et des planteurs

Fiche 2 : Régénération du verger

Fiche 3 : Accroître la productivité

Transformer

Fiche 4 : La transformation industrielle

Fiche 5 : La transformation artisanale

Fiche 6 : La valorisation des sous-produits

Organiser

Fiche 7 : La structuration des producteurs

Fiche 8 : La création d'une bourse de l'anacarde

Fiche 9 : La promotion au niveau national, régional et international

Le coût total de la mise en œuvre du plan d'action proposé pour 10 ans s'élève à 33 827 millions de FCFA avec une décomposition en trois phases qui se présente comme suit (en millions de FCFA) :

	Phase 1 (4 années)	Phase 2 (3 années)	Phase 3 (3 années)
Intensifier			
Fiche 1	420		
Fiche 2	671	286	250
Fiche 3	4 342	3 337	3 337
Transformer			
Fiche 4	5 814	3 702	3 501
Fiche 5	420	315	315
Fiche 6	96	72	72
Organiser			
Fiche 7	1 379	1 597	1 597
Fiche 8	760	570	570
Fiche 9	168	148	148
TOTAL	14 070	10 027	9 790

Pour rappel, la mise en œuvre de ce programme sur dix ans devrait permettre de doubler les rendements, de permettre un taux de transformation de la noix brute de 30% et de mieux organiser la filière notamment en portant une attention particulière aux producteurs et aux coopératives qui commercialiseraient 30% des noix produites contre maximum 15% actuellement. Compte tenu des effets escomptés de ce programme sur les prix de la noix de cajou payé aux producteurs, il va de soi que la mise en œuvre de cette stratégie contribuera de manière significative à réduire la pauvreté dans les zones de production. Elle s'inscrit dès lors pleinement dans l'Objectif du Millénaire pour le développement 1, cible 1 A et B. En outre, la stratégie orientée sur la transformation aura un impact très important sur l'emploi et améliorera pour chacun, y compris les femmes et les jeunes, les possibilités de trouver un travail décent et productif dans le Nord de la Côte d'Ivoire.

Le coût de la première phase d'intervention porte sur un montant d'environ 14 milliards de FCFA ce qui correspond sur base d'une production de noix brutes estimée à 400 000 tonnes à un prélèvement annuel moyen de 10 F CFA par kg alors que les prélèvements actuels sont de 5,5 FCFA/kg. Pour résoudre cette question, il est proposé de faire passer le DUS de 10 FCFA à 15 F CFA pour les quatre prochaines années et ce afin de

financer le volet « transformation ». Le financement du programme lié à la transformation pour les six années suivantes serait assuré avec un DUS supplémentaire de 10 F CFA. La mise en œuvre des fiches relatives à l'intensification et à l'organisation serait confiée au FIRCA qui devrait pouvoir bénéficier d'un prélèvement majoré de 1 à 5 F CFA/kg.

Afin de compléter l'analyse, les différentes propositions sont reprises de manière synthétique et selon les trois axes (intensifier, transformer et organiser) en faisant référence aux impacts direct et indirectes, à la facilité de mise en œuvre et au niveau d'investissements requis.

Intensifier

Activité	Description	Impact direct	Effets secondaires	Facilité d'exécution	Niveau d'investissement
Recensement du verger	Enquête auprès de 448 000 producteurs dirigée par ANADER	Mise à jour de données utilisées dans l'analyse et la stratégie de la filière	Meilleur programmation d'appui aux producteurs	Basse	Haut
Régénération du verger	Surgreffage de 500 ha de vergers modèles	Hausse de production et meilleure qualité de noix dans les vergers ciblés	Vergers cibles servent de champs de démonstration	Basse	Haut
Promotion de l'itinéraire technique aux vergers	Vulgarisation de l'espacement, entretien, et protection	Rendements améliorés	Producteurs ouverts à la régénération	Moyenne	Haut (mais combiné pour ces 2 activités)
Amélioration des pratiques de récolte et post-récolte	Promotion de mesures de collecte, séchage, et stockage	Réduction des pertes de noix	Producteurs comprennent la relation qualité/revenus	Moyenne	

Transformer

Activité	Description	Impact Direct	Effet secondaire	Facilité d'exécution	Niveau d'investissement
Consolidation de la transformation industrielle ivoirienne	Relance de 3 industries existantes	1200 emplois et 2,9 milliards de valeur ajoutée consolidée	Hausse des prix aux producteurs de 15%	Haute	Moyen
Accroissement de la transformation industrielle ivoirienne	Etablissement de 23 nouvelles industries ivoiriennes	6000 emplois créés; 30 milliards/an de valeur ajoutée	Hausse de prix aux producteurs de 15%	Moyenne	Haut
Assistance à la transformation artisanale	Appui à 30 petites unités artisanales	300 emplois créés; 1,2 milliards/an de valeur ajoutée	Hausse de prix aux producteurs de 15%	Basse	Haut
Recherche sur la faisabilité et la rentabilité des produits dérivés	Etude des marchés, coûts de production, expériences	Connaissance approfondie du potentiel et des moyens	Possible développement du CNSL, jus, etc.	Haute	Bas

Organiser

Activité	Description	Impact Direct	Effets secondaires	Facilité d'exécution	Niveau d'investissement
Dynamiser les coopératives des producteurs	Accroître la part de la production commercialisée par les coopératives	Structuration des producteurs	Meilleur accès aux marchés et services, transparence sur les prix	Basse	Moyen
Bourse de l'anacarde	Pérenniser le SIM, organiser la bourse, promouvoir les ventes groupées	Meilleurs prix aux producteurs	Renforcement du collège des producteurs	Haute	Moyen
Promotion des amandes ivoiriennes	Représentation aux foires internationales, pub locale	Augmentation de la demande	Stimulation de la transformation	Moyenne	Haut

Comme demandé dans les TdR, le plan d'actions proposé peut être aménagé en fonction de variantes qui appellent une priorisation des solutions techniques recommandées. La mise en œuvre du programme d'actions complet proposé implique la mobilisation de moyens financiers importants et supérieurs aux prélèvements actuels.

Une première question qui peut être soulevée est de savoir quelles actions mettre en œuvre si les prélèvements sont maintenus à leur niveau actuel. Dans ce cas, nous recommandons de concentrer les actions sur la mise en œuvre des fiches 3, 7 et 8. La régénération du verger est une opération stratégique importante et novatrice. Elle doit correspondre à une orientation politique nouvelle qui se doit d'être à la fois soutenue par les Autorités gouvernementales et par les bailleurs de fonds. Faire financer ce projet avec les moyens actuels ne serait pas raisonnable dans la mesure où la volonté d'un changement dans les pratiques ne serait pas accompagnée de la mise à disposition des moyens financiers supplémentaires ad hoc.

Il en va de même pour la transformation qui vise l'émergence d'unités de transformation ivoiriennes dans les zones de production de l'anacarde. Cela nécessite une prise de conscience de la nécessité d'un accompagnement des bénéficiaires afin qu'ils puissent affronter la concurrence internationale. Cela implique des soutiens clairement identifiés et qui devront mobiliser des moyens spécifiques. En l'absence de ceux-ci, il nous semble préférable de laisser l'initiative de la transformation aux investisseurs internationaux avec le double risque d'une opacité maintenue dans les mécanismes de fixation des prix et d'une réduction drastique de l'activité en cas de chute de la demande en amandes.

Une seconde variante est liée à la capacité des acteurs de la filière à répondre rapidement aux prescriptions de l'ordonnance n° 2011-473 du 21 décembre 2011. La faiblesse du niveau d'organisation des producteurs empêche actuellement la constitution d'une interprofession. Un organe de transition devra être mis sur pieds et devrait contribuer au renforcement des capacités du Collège des producteurs. Les fiches 3, 7 et 8 sont orientées sur des appuis qui à terme devraient consolider la structuration des producteurs.

La mise en place d'une Interprofession reste un objectif stratégique majeur. Compte tenu de la situation actuelle, il est recommandé que l'Etat continue d'intervenir pendant la période transitoire afin de défendre les intérêts des producteurs. Compte tenu qu'une grande partie de la zone de production de l'anacarde coïncide avec la zone cotonnière et que les mêmes producteurs se retrouvent à siéger dans les deux instances, certains préconisent la recherche de synergie au niveau de la représentation des intérêts des producteurs. A ce stade, il est difficile de trancher sur l'intérêt pour les producteurs d'avoir une structure unique de représentation. Il importe toutefois que le plan d'actions soit piloté par une structure transitoire présidée par une personnalité forte reconnue par le monde agricole et capable d'écouter les points de vue de chacun et de dégager un consensus. Il pourrait aussi être avantageux d'appuyer la mise en œuvre du plan stratégique par une assistance technique internationale qui renforcerait provisoirement la structure transitoire sur le plan notamment du suivi/évaluation du programme.

Enfin, nous proposons une matrice de cadre logique simplifiée qui, sans être parfaite, reste utile pour :

- Donner d'une autre manière un résumé et un aperçu général du projet ;
- Etablir les fondements de la mise en œuvre du projet ainsi que de l'élaboration des programmes de travail et des budgets y relatifs.

	Logique d'intervention	Indicateurs objectivement vérifiables
Objectif global	Contribuer à la réduction de la pauvreté dans les zones productrices d'anacarde de la Côte d'Ivoire	
Objectif spécifique	Augmenter et sécuriser de façon durable les revenus des producteurs d'anacarde	<p>Sur 10 ans :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Augmentation annuelle moyenne de 10 % des revenus de l'anacarde pour le producteur • Variation interannuelle maîtrisée des prix au producteur
Résultats	1. La production d'anacarde est intensifiée	<p>Sur 10 ans :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doublement des rendements • 5% du verger régénéré/an • 50 000 producteurs adoptent un modèle plus intensif de production
	2. La transformation locale de noix de cajou est développée	<p>Sur 10 ans :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atteindre un taux de transformation des noix de cajou de 30% • Valeur ajoutée créée de 30 milliards FCFA/an (dans l'industrie) et 1,2 milliards FCFA (dans l'artisanal) • 6000 emplois créés (industriel) et 300 (artisanal)
	3. La filière anacarde est mieux organisée et sa compétitivité est renforcée	<p>Sur 10 ans :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doublement de la part de la production contrôlée par les coopératives, soit 30% • ↘ des coûts de transaction moyens de 5 %/an • Evolution positive (5 %/an) de la demande extérieure et intérieure

		Moyens	Coûts (millions FCFA)
Activités principales	1.1. Définir les caractéristiques socioéconomiques et professionnelles d'au moins 70% des producteurs	Fiche projet 1	420
	1.2. Définir les caractéristiques technico-économiques d'au moins 80% du verger		
	1.3. Appuyer la recherche agronomique pour la création de variétés à haut rendement adaptées	Fiche projet 2	1 207
	1.4. Régénérer le verger avec des variétés à haut rendement		
	1.5. Former au moins 100 greffeurs spécialisés		
	1.6. Améliorer la qualité de la production (KOR) passe de 46 à 50	Fiche projet 3	11 102
	1.7. Appuyer les services d'encadrement pour former plus de 50 000 producteurs aux bonnes pratiques de récolte et post-récolte et renforcer leurs capacités		
	2.1. Relancer au moins 3 usines de transformation existantes	Fiche projet 4	13 017
	2.2. Etablir au moins 20 nouvelles unités industrielles de transformation		
	2.3. Renforcer et assister 30 unités de transformation artisanale	Fiche projet 5	1 050
	2.4. Réaliser des études technico-économiques permettant de définir les conditions d'une valorisation rentable de produits dérivés (CNS, jus)	Fiche projet 6	240

	3.1. Former les dirigeants et les gérants des coopératives	Fiche projet 7	4 573
	3.2. Les producteurs regroupent leur production pour obtenir un meilleur prix (ventes groupées)		
	3.3. Mettre en place un système d'Information du Marché de l'anacarde, opérationnel et efficace conduisant à la création d'une bourse de l'anacarde	Fiche projet 8	1 900
	3.4. Appuyer l'INTERCAJOU pour qu'elle devienne une interprofession de référence	Fiche projet 9	464

Partie II : Plan d'actions

Fiche 1 : Recensement du verger et des planteurs

Problème à résoudre

La Direction des Statistiques, de la documentation et de l'Informatique du MINAGRI présente la situation des statistiques agricoles en Côte d'Ivoire de la manière suivante :

- 2001 : dernier recensement agricole y compris celui du verger anacarde ;
- 2004 à ce jour : production d'un annuaire en collaboration avec l'ARECA basés sur une estimation des données après concertation avec les services agricoles provinciaux et l'ARECA ;
- 2013 : nouveau recensement avec en 2012 la préparation de l'enquête. Projet avec l'UE d'un recensement des exploitants et des exploitations agricoles qui devrait permettre d'établir un plan de sondage représentatif pour les filières agricoles principales.

Les données du recensement de 2001 permettent d'établir une carte de la répartition du verger au niveau des principales zones de production. Il est donc difficile d'établir une évolution récente des superficies consacrées à l'anacardier selon les bassins de production et le verger anacardier ivoirien n'est pas bien connu. Il n'est pas possible de connaître la répartition du verger selon son âge suivant les différents bassins de production. Comme les superficies plantées, les variétés sont tout aussi mal connues. En gros, ce sont les caractéristiques agro pédologiques des différentes variétés en présence qui sont méconnues tant dans une même zone géographique que dans les différentes zones de production. La méconnaissance des variétés rend aléatoire tout effort de régénération ou d'extension du verger par voie de sélection massale. Elle ne permet pas non plus de raisonner objectivement la situation de bas niveau de rendement qui prévaut. En effet, il reste à savoir si le bas niveau de rendement dépend des caractéristiques physiologiques de la plante, du niveau de fertilité des sols en présence, des effets induits du climat, notamment de la pluviométrie ou de la combinaison de ces différentes variables ? Dans ces conditions, la méconnaissance du verger ne favorise pas la prise de décision efficace visant un accroissement du rendement ou de la qualité de l'amande.

Si la superficie est mal connue, si les variétés plantées sont mal connues, le nombre de producteurs d'anacardiens et les systèmes de production appliqués sont tout aussi mal connus.

Il résulte de ce problème de la méconnaissance des variétés, des superficies (en production ou non encore en production), du nombre de producteurs d'anacardiens et des systèmes pratiqués, des limites à la planification de toutes activités d'amélioration de la qualité et de la quantité de la production. Certes, la quantité tend à s'accroître d'une année à l'autre, mais, elle apparaît hétérogène tant dans une même zone de production que d'une zone à l'autre.

Solution envisagée et description succincte

La solution envisagée pour résoudre ce problème consiste à procéder à un recensement à la fois du verger et des producteurs propriétaires de ce verger.

Les principales caractéristiques du verger à prendre en compte lors de ce recensement sont entre autres choses la ou les variétés (en proportion selon la parcelle), le nombre de parcelles plantées par le producteur, l'année de la plantation, le mode de plantation (en vrac, en lignes, écartement moyen estimé en m entre les plants, semis direct, semis en boutures, etc.), la distance du lieu d'habitation, etc.

Les caractéristiques des planteurs seraient, les nom et prénoms, le sexe, l'âge, l'appartenance ou non à une organisation professionnelle informelle ou formelle, le contact ou non avec un agent de conseil agricole au moins une fois depuis les cinq dernières années, les raisons de la culture de l'anacardier, la production annuelle par parcelle, le système de production pratiqué, etc.

De façon pratique, cette solution peut être mise en œuvre en deux étapes :

- Une première étape qui consiste en un recensement du verger et des producteurs dans toutes les zones de production. Ce recensement se fait uniquement sur la base des déclarations des producteurs. L'enquête sera la plus exhaustive possible en termes de nombre de producteurs repérés. Elle relate les superficies déclarées de toutes les cultures d'un même producteur. Cette étape aboutit surtout à l'établissement d'une base de sondage en vue de réaliser la seconde étape. Les données sont bien sûr analysées pour d'autres usages. Cette étape se réalise en 4 mois calendaires et nécessite 300 agents de l'ANADER. Chaque agent recense 15 à 20 producteurs d'anacarde, soit en une moyenne de 17 producteurs par jour. Pour une moyenne de 22 jours de travail par mois, ce sont environ 448 000 planteurs qui seront recensés en 4 mois.
- Une seconde étape qui consiste à évaluer la taille du verger. La mission propose la mesure systématique de toutes les superficies d'au moins 20 % des producteurs sur la base d'une typologie fonctionnelle. Cette phase se déroule en 4 autres mois.

Cette solution a une nature transversale qui recoupe les aspects techniques, organisationnels.

La cible et ou les acteurs de la solution

Les producteurs d'anacardiens ainsi que les parcelles plantées sont la cible du recensement.

L'acteur principal est le Ministère de l'Agriculture, maître d'ouvrage.

Le maître d'œuvre est probablement l'ANADER. Sa relative bonne connaissance du terrain avec des agents présents dans la quasi-totalité des zones de production permettent de réduire le coût de ce travail de recensement.

Les résultats attendus

- Le verger est recensé dans toutes les zones de production suivant ses principales caractéristiques et composantes :
 - Une typologie fonctionnelle du verger est établie ;
- Les producteurs sont identifiés dans toutes les zones de production suivant leurs principales caractéristiques et composantes :
 - Une typologie fonctionnelle des producteurs est établie ;
- Une banque de données fiables et actualisables est mise en place par le Ministère de l'Agriculture ;
- Un répertoire des producteurs d'anacarde est établis ;
- Les superficies déclarées de l'ensemble des cultures sont connues ;
- Les superficies mesurées de l'ensemble des cultures sont connues et un coefficient d'extrapolation des valeurs sondées aux valeurs réelles est mis au point et validé ;
- La place de l'anacarde dans les systèmes de productions agricoles est estimée ;
- Une plateforme de communication et d'échange de ces données est créée par le Ministère de l'Agriculture ;
- Un processus d'actualisation périodique de ces données est établi et mis en œuvre par le Ministère de l'Agriculture ;

Impact prévu sur le revenu des agriculteurs, sur l'environnement

Ce problème étant un problème transversal, sa résolution facilite ou contribue à obtenir les bases d'une intervention efficace sur les autres problèmes de la filière. Son impact reste donc indirect. Il s'agit également d'un préalable à la bonne identification des interventions dans la filière et à la mesure des impacts du plan d'actions.

Les facteurs limitant de la solution envisagée

Cette solution consiste essentiellement au recensement du verger et des planteurs d'anacardiens. Les facteurs limitant peuvent être :

- Le degré de représentativité de l'échantillon d'enquête. Une enquête exhaustive serait évidemment la meilleure, mais, elle pourrait s'avérer trop coûteuse si certaines mesures ne sont pas prises. En effet, pour réduire le coût de ce recensement, la mission propose que l'ANADER en assure la réalisation ;

- Le degré de fiabilité des données peut être une limite de la solution. L'essentiel des données proviendra des déclarations des producteurs. Pour en réduire l'écart avec la réalité du terrain, toutes les superficies plantées **par un producteur sur 5** seront effectivement mesurées par les enquêteurs ;
- Le financement peut être une limite. Il est recommandé de ne réaliser cette opération que si des moyens financiers satisfaisants y sont consacrés pour garantir la représentativité et la fiabilité des résultats.

La forme de l'intervention

Il s'agit d'une intervention directe de l'Etat représenté par le Ministère de l'Agriculture. Le caractère hautement prioritaire et horizontal/transversal de cette solution la place sous la responsabilité directe de l'Etat. Le financement doit donc être prioritaire dans la mesure où cette solution est à la base de toutes les autres solutions ciblées dans le plan d'action. La totalité de ce financement doit être apportée par les bailleurs de fonds dans la mesure où les moyens actuels à la disposition du MINAGRI ne permettent pas de réaliser ces enquêtes.

Coût de réalisation de la solution

Le coût de cette solution est plutôt de nature collective, essentiellement supporté par l'Etat qui mettra les agents de l'ANADER à disposition.

Les 300 agents de l'ANADER réaliseront la première phase de cette solution à raison de 150 000 FCFA par mois par agent en 4 mois, soit un total de 180 000 000 FCFA. Les 150 000 FCFA comprennent :

- Un forfait pour le carburant et l'entretien des mobylettes (déjà disponibles),
- Un forfait en termes de prime et de petits matériels de terrain pour chaque agent ;
- Un forfait pour frais de gestion de l'administration de l'ANADER et couverture des divers imprévus physiques ;
- Un forfait pour le rapport d'activité fourni en deux exemplaires sur papier A4 et en version électronique sous WORD.

La seconde phase de la solution qui se déroule en 4 mois nécessite les mêmes 300 agents de l'ANADER. Ils sont regroupés en 150 équipes de deux agents par équipe. Chaque équipe est dotée d'un appareil GPS. Le coût moyen du GPS est estimé à 200 000 FCFA. Dans les mêmes conditions que lors de la première phase, le coût de la seconde est estimé à 210 000 000 FCFA.

Il faudra ajouter à cela un forfait de 30 millions de FCFA pour :

- la mise en place de la banque de données informatisées et actualisables, mise sur Internet sous-forme de plateforme de partage, dans un site hébergé et sécurisé ;

- la production du répertoire des planeurs d'anacardier à fournir en dix exemplaires sur papier A4 et en version WORD ;
- la production d'une cartographie des plantations d'anacarde, fournie en dix exemplaires sur papier spécial de format A3 et en version WORD ;
- la production d'une cartographie détaillée par chacune des 11 zones de production de noix de cajou, fournie en dix copies par région, sur papier spécial de format A3 et en version WORD ;
- la création d'une plateforme informatisée mise sur Internet (site hébergé et sécurisé) et de partage des données du répertoire des planteurs d'anacarde.

Cette partie sera réalisée par une structure spécialisée en dématérialisation et gestion électronique des données

Le coût global du recensement du verger et des producteurs d'anacarde est donc estimé à quatre cent vingt millions de francs (420 000 000 FCFA).

Planification et programmation

Cette solution doit être réalisée au cours de la première année de mise en œuvre du plan d'action. On rappelle qu'elle dure au total 8 mois en deux phases :

- la première se déroule lors de la campagne (récolte et commercialisation) en 4 mois. Les producteurs sont proches de leurs parcelles et ont l'essentiel des caractéristiques en mémoire (enquête par simple déclaration) ;
- la seconde phase qui consiste à mesurer les parcelles plantées se réalisera après la période de récolte, avant la fructification des arbres.

Les ressources doivent être disponibles au début de la première année d'exécution du plan d'action.

Le recrutement de l'expertise maître d'œuvre de la dématérialisation et la gestion électronique des données se fera par appel à candidature par le Ministère de l'Agriculture, maître d'ouvrage. Cette expertise doit être mobilisée au démarrage de la première phase de sorte à suivre le travail et disposer à temps d'une copie des données de recensement. Le travail se réalisera alors en 4 mois, après la fin du recensement des parcelles.

Fiche 2 : Régénération du verger

Problème à résoudre

Il convient de mettre au point un nouveau modèle de production basé sur de meilleures pratiques agricoles, l'utilisation généralisée des variétés à haut rendement, un plus grand respect des itinéraires techniques.

Modifier les pratiques en milieu paysan et faire évoluer les techniques extensives de production vers un modèle intensif ne sont pas des choses aisées à mettre en œuvre et l'on doit prévoir une forte résistance aux changements dans ce domaine. Or, comme justifié dans la stratégie, il importe au niveau de la filière anacarde d'impulser des dynamiques nouvelles qui favorisent l'intensification. Comme celle-ci ne pourra pas se faire tous azimuts, il nous a semblé important de cibler la stratégie d'intensification et les priorités d'actions au niveau de la régénération des plantations les plus anciennes.

Le bas niveau de rendement des plantations d'anacardiens traduit soit :

- une sous-exploitation de la fertilité générale des sols en présence. En effet, un bas niveau de rendement impose une utilisation extensive des terres avant d'obtenir une même quantité de production tirée d'une utilisation intensive des mêmes terres. Par exemple, si le rendement moyen est de 300 Kg/ha, il faudra mobiliser une superficie au moins trois (3) fois plus importante pour obtenir une tonne de noix. La production d'une tonne de noix dans une situation de bas niveau de rendement réduit donc l'espace cultivable pour les autres cultures, notamment les cultures vivrières. Les conséquences d'une telle situation peuvent être négatives sur l'environnement, notamment en termes de réduction de la biodiversité ;
- le vieillissement du verger a souvent été évoqué comme étant une des raisons du bas niveau de rendement ;
- des variétés en présence dotées d'un faible potentiel de production. La source du problème devient dans ce cas physiologique, génétique.

Solution et description succincte

Pour remédier au problème du vieillissement des plantations et du bas niveau de rendement observé, il faut procéder à une **régénération dynamique** du verger, dans le temps et dans l'espace par :

- l'amélioration du matériel végétal ;
- la vulgarisation du matériel végétal amélioré pour régénérer le verger ;
- l'information et la formation des producteurs.

Amélioration du matériel végétal

L'amélioration du matériel végétal se fait essentiellement par la sélection massale. Des arbres élités ou meilleurs arbres sont identifiés, observés et confirmés en tant que tels suivant leurs caractéristiques. Les arbres confirmés sont ceux qui répondent aux critères de productivité et de qualité de l'amande (KOR, etc.).

Le choix des arbres élités au départ du verger adulte existant en Côte d'Ivoire peut se baser sur les critères suivants :

- Bon état végétatif, grande vigueur, couleur vert foncé du feuillage ;
- Floraison abondante sur toute l'étendue de la couronne ;
- Abondance de fruits noués sur les mêmes panicules ;
- Arbres sans maladies ;
- Noix pesant au moins 5 grammes soit un maximum de 200 noix par kilogramme ;
- Potentiel de production d'au moins 10 Kg de noix par arbre et par an, soit un rendement moyen de 1000 Kg par ha (pour une densité de 100 pieds).

L'amélioration ou la reproduction du matériel végétal performant se fera à partir du greffage des plants en pépinière. Les greffons sont issus des arbres identifiés au préalable et confirmés (par le CNRA) comme étant des arbres élités respectant au moins les critères ci-dessus.

La création et la conduite de la pépinière relèvent d'activités spécifiques qui peuvent contenir certains détails dont les suivants :

- la présélection et la sélection des arbres élités qui produiront les greffons
- le choix d'un site de pépinière (avec la proximité d'un point d'eau en vue de l'irrigation des plants),
- la préparation de ce site (hangar, moustiquaire, eaux de ruissellement, etc.)
- le choix du terreau (terre noire, sciure de bois, etc.),
- l'empotage (type de sachet, niveau de remplissage, etc.),
- le rangement des pots/sachets dans la pépinière,
- le choix des semences des porte- greffe,
- le semis de ces semences dans les pots et entretien avant le greffage,
- le greffage en pépinière (les greffons sont pris sur les arbres élités confirmés),
- le suivi et l'entretien des plants greffés en pépinière.

Diffusion du matériel végétal amélioré

Les arbres élites ainsi ciblés doivent être diffusés de telle sorte que leur haut potentiel de rendement s'exprime au mieux au niveau du producteur. Cette diffusion se fait soit par la plantation au champ des plants greffés en pépinière, soit par le surgreffage.

La création d'une plantation d'anacardier à partir de plants greffés nécessite au moins les étapes suivantes :

- le choix (sol profond, argilo-sableux, gravillonnaire) et la préparation de la parcelle :
 - a. défrichage,
 - b. abattage-brûlis,
 - c. débardage,
 - d. etc.
- le piquetage de la parcelle (en quinconce, droit) et le respect de la densité de près de 100 plants/ha,
- le transport des plants greffés sur la parcelle (en prenant soin de ne pas endommager les racines) ;
- le planting après le piquetage et la trouaison ;
- le suivi et l'entretien de la parcelle (remplacement des plants morts, nettoyage, fertilisation, traitements insecticides, etc.).

L'amélioration du matériel végétal par la plantation de plants greffés se réalise généralement sur de nouvelles plantations : la parcelle ne porte pas d'anacardiers ; dans le cas contraire, les anciens plants ont été d'abord arrachés. Cette dernière option se réalise rarement.

En Côte d'Ivoire, la culture de l'anacardier mobilise déjà d'importantes superficies cultivables. La création de nouvelles plantations ne peut être conseillée que chez des producteurs qui sont à leur première expérience avec cette culture. Pour ceux qui ont déjà une plantation d'anacardiers, il est plutôt conseillé la méthode de surgreffage. C'est d'ailleurs la priorité du plan d'action relatif à la régénération du verger.

La plantation d'anacardier par surgreffage suppose la mise en œuvre des activités suivantes :

- la préparation des souches ou porte-greffe :
 - a. élimination (destruction par arrachage, par brûlage ou par tout autre moyen non polluant de l'environnement) des plants encombrants de façon à obtenir environ 100 plants restant par ha (en respectant un écartement de 10 m sur 10 m,
 - b. abattage des plants sauvegardés à environ 50 cm du sol ;
- le surgreffage à l'aide de greffons issus de plants élites sélectionnés et confirmés, plantés au préalable dans un parc à bois. Les précisions sur la méthode de surgreffage font l'objet de manuels didactiques disponibles (au CNRA, chez iCA GIZ) ;
- le suivi et l'entretien des plants surgreffés.

Il nous semble important dans un premier temps de donner la priorité à un projet pilote orienté sur la régénération en ayant comme objectifs la mise en place et le suivi rapproché d'un minimum de 500 planteurs avec une superficie minimum d'un hectare à régénérer chez chacun, soit un total de 500 ha au démarrage du projet. Les bénéficiaires seront sélectionnés afin d'avoir un effet multiplicateur important et d'impulser le changement.

Formation en vue de la régénération

La formation concerne les applicateurs des techniques de régénération à différents niveaux de responsabilité et d'implication. Il s'agit de la :

- formation des pépiniéristes et greffeurs villageois ;
- formation des producteurs sur le greffage et surtout sur le surgreffage de matériel végétal amélioré ;
- formation des producteurs sur les bonnes méthodes d'établissement de nouveaux vergers ;
- formation des producteurs sur l'aménagement et l'entretien des vergers existants ;
- formation des producteurs sur les bonnes méthodes de récolte, de conditionnement, et de stockage des noix.

Ces formations nécessitent la formation préalable des formateurs des producteurs et des spécialistes en greffage/surgreffage.

La cible et ou les acteurs de la solution

La cible et les acteurs de cette solution concernent :

- les producteurs,
- les spécialistes en greffage et en surgreffage,
- les formateurs des formateurs (CNRA, ANADER, ONGs, etc.),
- les formateurs (ANADER, ONGs, etc.).

Les résultats attendus

Le potentiel génétique est identifié à travers le pays, caractérisé et disponible. Pour mémoire, notons que le CNRA dispose déjà de 8 écotypes dont les caractéristiques agroécologiques et économiques sont connues depuis plusieurs années. Ces écotypes constituent déjà les pieds-mères qui fournissent les greffons utilisés dans les parcs à bois qui ont été mis en place.

Des parcs à bois sont établis (une dizaine) pour assurer un approvisionnement efficace et efficient des producteurs.

L'offre de matériel végétal amélioré satisfait la demande.

Des champs de démonstration sont établis et les planteurs adoptent les nouvelles techniques pour la régénération du verger.

Au moins 30 % des producteurs ont eu une formation directe en 10 ans.

Au moins 500 000 ha d'anacardiers sont régénérés en 10 ans.

Le rendement moyen national est accru, passant de près de 400 Kg/ha à environ 1 000 Kg/ha en 10 ans.

Impact prévu sur le revenu des agriculteurs et sur l'environnement

Le revenu moyen a plus que doublé. Le paysage est plus fourni en anacardier et la pression foncière est réduite. La diffusion du matériel végétal amélioré peut rendre plus sensible les plantations à des attaques parasitaires.

Les facteurs limitant de la solution envisagée

Modifier les pratiques en milieu paysan et faire évoluer les techniques extensives de production vers un modèle intensif ne sont pas des choses aisées à mettre en œuvre et l'on doit prévoir une forte résistance aux changements dans ce domaine. Le manque ou l'insuffisance du financement limite l'encadrement des planteurs qui au départ se doivent d'être encadrés de manière très rapprochée. L'adoption de ce genre de technique ne sera acquise que si les démonstrations sont convaincantes et les planteurs bien formés et informés ce qui nécessite des moyens.

Il convient d'avoir également à l'esprit le rôle social de l'anacardier en dehors de tout souci de rentabilité financière. En effet, si l'anacardier a été massivement adopté dans les années 1970 à 1980, période où le prix au producteur était dérisoire, c'est notamment parce qu'il permettait de garantir l'occupation foncière de la parcelle. Cela signifie que, même si le prix de la noix brute devait chuter de façon drastique, les paysans ne seraient pas disposés à éliminer l'anacardier de leur système de production tant qu'ils n'auront pas trouvé une plante qui puisse le remplacer dans son rôle social. Il en découle que les paysans ne sont pas prêts à adopter toutes solutions visant à abattre leurs anacardiers sans être convaincus de l'intérêt qu'ils peuvent réellement tirer de cette option.

La forme de l'intervention

L'intervention doit être suscitée de l'extérieur et soutenue par l'Etat. Comme il s'agit au niveau de la première phase d'une opération pilote, il nous semble indispensable de solliciter le financement d'un bailleur de fonds pour la réalisation de ce projet durant les quatre premières années. Le financement doit en effet d'abord concerner un projet pilote qui devra tester les solutions préconisées par la recherche en milieu paysan, mettre en place des parcelles de démonstration et assurer le suivi/évaluation des opérations. Ce financement

doit aussi prendre en compte la promotion de la solution de régénération en orientant les appuis vers des planteurs « modèles » ouverts aux innovations. Un mécanisme incitatif qui permettra de compenser la perte de production sur les deux premières années du surgreffage devra être recherché en évitant l'écueil d'une prime assimilée à de l'assistanat.

L'opération de régénération débutera alors sur les plantations les plus anciennes. Elles seront sélectionnées dans les premières zones d'implantation de l'anacardier, telles que Korhogo, Odienné, etc. Les parcelles de démonstration seront situées de préférence le long des routes ou des pistes rurales de sorte à être visibles. Cette disposition permet d'assurer une diffusion de l'information relative à la technique du surgreffage, de bouche à oreille de la part des producteurs eux-mêmes. Elle suscitera une plus grande demande de la part des producteurs désirant résoudre le problème du bas niveau de rendement sanctionné par le vieillissement de leur plantation.

Coût de réalisation de la solution

Amélioration du matériel végétal :

- Création de 6 autres parcs à bois à bois et à greffon par le CNRA en plus de ceux qui sont déjà établis à Tanda, à Ferké et à Madinani. Le coût moyen d'un dispositif type est estimé à 6 000 000 FCFA, soit un coût global 36 000 000 FCFA.
- Entretien des 10 parcs à bois pour un coût global de 50 000 000 FCFA par an (salaires, petits matériels, produits phytosanitaires, formation du personnel, suivi régulier des travaux sur le terrain, compilation et analyse des données par le CNRA, etc.)

Projet pilote de régénération (année 1 à 4) portant sur 500 planteurs (1 hectare/planteur ou 500 ha au total) :

Les investissements :

- 1 véhicule 4x4 type double cabine : 25 000 000 FCFA ;
- 25 motos pour techniciens/encadreurs : 25 000 000 FCFA ;
- Locaux et équipements : 20 000 000 FCFA

Ressources humaines :

- 1 cadre national : 1 000 000 FCFA/mois
- 1 cadre comptable : 500 000 FCFA/mois
- 1 cadre pour suivi/évaluation : 500 000 FCFA/mois
- 1 chauffeur-mécanicien : 100 000 FCFA/mois
- 25 techniciens/encadreurs : 5 000 000 FCFA/mois

Soit 48 mois x 7 100 000 FCFA = 340 800 000 FCFA en 4 ans.

Autres fonctionnement, estimé à 200 000 000 FCFA par an tel que :

- entretien, assurance, carburant : 20 000 000 FCFA/an, 80 000 000 FCFA en 4 ans
- per diem des cadres : 5 000 000 FCFA/an, soit 20 000 000 FCFA en 4 ans
- fournitures de bureau : 5 000 000 FCFA/an, soit 20 000 000 FCFA en 4 ans
- formations : 20 000 000 FCFA/an, 80 000 000 FCFA en 4 ans

Le coût total de cette solution est estimé à 610 800 000 FCFA en 4 ans

Planification et programmation

Il faut noter qu'un parc à bois tel que ceux mis en place par le CNRA comporte 200 plants par ha (écartement de 7 m x 7 m). Chaque arbre peut produire au moins 500 greffons par an à partir de la 5^{ème} année. Un arbre surgreffé entre en production à partir de 1 an. La production s'accroît avec le niveau et la qualité de l'entretien (fertilisation, égourmandage, nettoyage, traitement phytosanitaire au besoin, etc.). La pleine production est atteinte entre la 4^{ème} et la 7^{ème} année⁶ avec un rendement moyen de 1 000 kg/ha.

Année 1 à 4 :

- Entretien des trois parcs : 60 000 000 FCFA
- Projet pilote : 610 800 000 FCFA
- Total : 670 800 000 FCFA

Année 5 à 7 :

- Création de 6 nouveaux parcs (36 000 000 FCFA) et entretien de l'ensemble des 10 parcs (150 000 000 FCFA) pour un coût global de 186 000 000 FCFA
- Diffusion et formation de 50 000 planteurs pour un coût de 100 000 000 FCFA
- Total : 286 000 000 FCFA

Année 8 à 10 :

- Entretien des 10 parcs à 150 000 000 FCFA
- Diffusion et formation de 50 000 planteurs pour un coût de 100 000 000 FCFA
- Total : 250 000 000 FCFA

⁶ Le CNRA dispose de fiche technique sur les techniques culturales de l'anacardier. Une fiche similaire existe au niveau de l'INADES.

Fiche 3 : Accroître la productivité

Problème à résoudre

En dépit de l'augmentation régulière de la production, peu d'actions visant l'amélioration de la productivité des exploitations et de la qualité des noix de cajou ont été initiées au profit de la filière.

Compte tenu des expériences déjà menées dans ce domaine par différentes organisations (INADES, RONGEAD, ICa, ...) les éléments d'un programme d'amélioration de la productivité sont déjà bien identifiés. Parmi ces éléments figurent :

- la vulgarisation des bonnes pratiques en matière d'établissement (matériel végétal amélioré, bonne densité, alignement) et de gestion (taille, traitements) des plantations ;
- la promotion de bonnes méthodes de récolte, de séchage et de stockage en milieu paysan favorables au maintien d'une bonne qualité de la noix.

Il est également proposé le lancement d'un programme de surveillance sanitaire et de lutte contre les maladies et ennemis de l'anacardier. Globalement et pour l'instant, il est reconnu que la pression parasitaire semble faible dans l'ensemble en Côte d'Ivoire, bien que la trop forte densité des plantations, le manque d'entretien et de traitement sont de nature à favoriser le développement d'attaques. La recherche ne dispose pas aujourd'hui d'une information complète sur la situation sanitaire de l'anacardier en Côte d'Ivoire. Il y a donc lieu d'être proactif et de pouvoir disposer d'une carte sanitaire du verger. Ceci est d'autant prioritaire que l'on tend à développer une intensification de la production au départ d'un clonage et donc d'arbres qui risquent d'être plus sensibles à certains ravageurs.

La solution proposée et description succincte

L'amélioration de la productivité du verger repose sur la mise en œuvre des activités suivantes :

- sensibilisation, information et formation des producteurs sur la nécessité et les pratiques d'amélioration de la productivité ;
- la connaissance et l'adoption de l'itinéraire technique conseillé, allant de la création de la plantation à la récolte et aux activités post-récolte ;
- l'établissement d'une carte sanitaire de la plante tenant compte de la présence et de la pression de ses maladies et autres ennemies.

Compte tenu des expériences déjà menées dans ce domaine par différentes organisations (CNRA, INADES, RONGEAD, ICa, ...) les éléments d'un programme d'amélioration de la productivité sont déjà relativement bien identifiés. L'enseignement ou l'application de ces éléments repose sur une bonne sensibilisation des producteurs, notamment sur l'intérêt d'améliorer de la qualité de la noix.

Les techniques (itinéraire technique) qui contribuent à l'amélioration de la qualité des noix de cajou doivent s'observer au départ de la création, passant par l'entretien et aboutissant à la récolte et au traitement de celle-ci. Il est possible d'en fournir quelques éléments de base.

A la création de la plantation, l'on tiendra compte :

- du choix du terrain ;
- de la densité des plants sur la parcelle.

Après la création et jusqu'à la récolte, les opérations réalisées chaque année sont décrites comme étant des opérations pré-récolte telles que :

- le nettoyage de la parcelle ;
- la création et entretien des pare-feux.

Viennent ensuite les opérations relatives à la récolte qui sont :

- le ramassage des fruits tombés ;
- la séparation de la noix de la pomme.

Après la récolte, les opérations post-récolte doivent être aussi précises que possible pour garantir la qualité des noix. Ce sont :

- le séchage qui concerne les éléments suivants :
 - la confection des claies,
 - l'étalage des noix sur les claies au soleil, le remuage et triage des noix ;
- le conditionnement qui concerne :
 - le refroidissement des noix,
 - le calibrage des noix,
 - l'ensachage des noix,
 - le stockage de la production.

Il est demandé d'assurer une bonne gestion de la qualité des noix après la production. Comme le prévoit un programme pilote du FIRCA en collaboration avec l'ANADER, cette fonction de gestion de la qualité s'observe tant au niveau des producteurs individuels qu'à celui des coopératives.

Chez le producteur individuel en effet, il conviendra de contrôler la qualité des noix brutes d'anacarde par l'appréciation visuelle de la qualité de séchage, la présence d'impuretés (corps étrangers) et de noix défectueuses dans le lot. Les lieux de stockage des noix et les types d'emballage doivent être choisis conformément aux normes établies. Il faudra veiller à ce que le producteur adopte les opération assurant la qualité recherchée. Ce sont entre autres choses :

- le tri de la production qui vise à retirer de leur production les impuretés, les corps étrangers, les noix vides, moisies, rabougries, beurrées et mitées ;
- un séchage convenable de la production ;
- l'usage d'emballages adaptés ;
- etc.

Au niveau de la coopérative, il faudra veiller à ce que les procédures de la qualité soient respectées avec la possibilité de mesurer l'outturn et, de relever toutes les informations assurant la traçabilité de la production.

Enfin, pour maintenir une bonne qualité de la production des noix, il faudra aussi prévenir ou lutter efficacement contre les maladies et les ennemis de l'anacardier. Cette opération reposera sur :

- la réalisation d'une carte sanitaire représentative du verger dans toutes les zones de production ;
- la détermination des seuils critiques d'interventions suivant les régions de production ;
- la mise au point et la formulation de méthodes d'intervention efficace et efficiente, respectueuse de l'environnement dans le temps et dans l'espace.

A cet effet, il est demandé de réaliser une prospection visant l'établissement d'une carte sanitaire du verger. Cette opération préalable sera réalisée par le CNRA durant la première phase du projet. Il s'agira d'établir et/ou de consolider les données visant le lancement d'un programme de surveillance sanitaire et de lutte contre les maladies et ennemis de l'anacardier.

La mise en œuvre de ce programme en Côte d'Ivoire nécessitera des financements et la définition des priorités par rapport aux zones de production à couvrir.

La cible ou les acteurs

La cible de cette solution est principalement les producteurs individuels. Toutes les plantations sont concernées par la question de l'accroissement de la productivité en termes d'augmentation du rendement et de la qualité. Il conviendra toutefois de déterminer les zones prioritaires sur base des projets déjà réalisés ou en cours d'exécution. Ainsi, un projet pilote a été lancé dans les zones de Bouaflé (localités de Zuénoula Gahitafla), Bondoukou (Doropo, Nassian) et Korhogo (Kanhoro, Tingrela) depuis le 1^{er} mars 2012 par l'ANADER au départ d'un appel d'offre du FIRCA. Le projet d'une durée de deux ans devrait toucher

4 500 producteurs. Il est proposé de s'inspirer de cette expérience et de la généraliser à d'autres sites de production afin de toucher un nombre plus important de planteurs.

En ce qui concerne la protection sanitaire, le vieux verger ou les « variétés » de plants sensibles sont la cible de la surveillance sanitaire et des méthodes de lutte. Or, il est clairement fait échos de ce que le verger est particulièrement méconnu. Il en découle qu'il faille assurer cette surveillance sanitaire dans toute les zones de production, avec une priorité plus forte sur les vieux vergers (plus de 20 ans d'existence). Il est recommandé que cette solution soit principalement à l'actif du CNRA qui s'appuiera sur des fournisseurs d'intrants chimiques (produits de traitements phytosanitaires).

Il est proposé que le CNRA :

- réalise les prospections nécessaires sur l'ensemble du verger dans les règles de l'art ;
- établisse une carte sanitaire représentative de la situation globale du verger national ;
- détermine les seuils critiques d'alerte et de traitement dans chaque zone de production et pour chaque type de menace sur la santé du verger ;
- établisse un programme prévisionnel de traitement préventif régionalisé ;
- mette en place une équipe spécifique d'agents, de chercheurs et de techniciens de recherche.

Chaque technicien de recherche sera chargé du contrôle permanent de la santé du verger sur un échantillon de 100 ha représentatifs de sa zone de production. Il organise des visites tournantes des différentes parcelles ciblées de façon participative avec les producteurs. Les parcelles appartiennent à des producteurs choisis de manière raisonnée. Il est prévu de réaliser au besoin, des analyses approfondies (des échantillons de feuilles d'anacardier, de sol, etc.) au laboratoire. Cette équipe est capable d'intervenir efficacement en cas d'alerte.

Résultats attendus et impacts

- une équipe de veille stratégique et de surveillance du verger est créé au CNRA, en vue d'interventions rapides sur seuil ;
- une carte sanitaire des différentes menaces sur le verger est établie et diffusée ;
- 10 000 producteurs sont formés par an en 10 ans (soit 100 000 au total). Ces producteurs ont tous adopté le surgreffage sur 70 % de la superficie totale de leur verger en 10 ans. Un effet d'entraînement a touché en moyenne 10 000 autres producteurs par an. De cette façon, ce sont au total 200 000 producteurs qui adoptent le surgreffage sur 70 % de la superficie totale de leur verger anacardier en 10 ans, soit une superficie régénérée globale de près de 500 000 ha ;

- la productivité est améliorée en termes qualitatifs (outturn) et quantitatif (rendement amélioré). Le rendement moyen est de 800 kg/ha à 1 000 kg/ha en 10 ans, le gain de productivité est donc de 400 kg/ha à 600 kg/ha ;
- l'amélioration de la qualité de la noix et de l'amande entraîne le prix vers le haut et garantit une demande fidèle et solvable.

Facteurs limitant de la solution envisagée

Le manque d'informations et de formation des producteurs réduit leur compréhension et leur réactivité face à l'accroissement de la productivité et l'amélioration de la qualité. Mieux, le bas niveau de leur revenu réduit toute opportunité d'investissement productif et les recommandations préconisées lors des programmes de formation pour l'intensification ne sont pas mises en œuvre. Le faible niveau des prix payés aux producteurs n'encourage pas l'accroissement de la productivité.

La forme de l'intervention

L'intervention se fera directement au bénéfice des producteurs par l'information et la formation. Un effort se fera aussi en direction des fournisseurs d'intrants et du CNRA qui veillera à certifier les formules d'intrants applicables en cas de besoin.

La prise en charge des interventions devrait être réalisée au départ des prélèvements opérés sous la coordination du FIRCA. Il s'agit avant tout d'une solution interne qui traduit la prise de conscience et la volonté de la filière à promouvoir la productivité, gage d'une assurance à la commercialisation. Les prélèvements actuels seraient orientés vers cette solution en considérant également que l'application de ce projet permettra à la fois d'accroître les quantités récoltées de 25% (soit 500 000 tonnes de noix) et d'améliorer le prix bord de champs suite à l'augmentation de la qualité. L'opération peut paraître coûteuse mais les recettes supplémentaires pour les différents maillons de la filière devraient compenser le prélèvement supplémentaire qu'il faudra appliquer pour toucher un nombre significatif de producteurs.

Coût de réalisation de la solution

Sur base des coûts relatifs aux différentes interventions déjà réalisées, un montant forfaitaire de 10 000 FCFA par planteur a été retenu pour le volet formation des producteurs d'anacarde ce qui correspond sur base de 10 000 bénéficiaires des formations à un montant annuel estimé à 1 milliard de FCFA.

Le coût de réalisation de cette solution pour le volet protection du verger concerne les investissements et le fonctionnement d'une équipe spécifique durant 4 ans.

Les investissements :

- 1 véhicule 4x4 type double cabine : 25 000 000 FCFA ;
- 11 motos pour techniciens de recherche : 11 000 000 FCFA ;
- Locaux pour 3 bureaux à la Direction Régionale du CNRA : 10 000 000 FCFA;

Equipements:

- 11 petits locaux de stockage des échantillons : 11 000 000
- Meubles :
 - table à 200 000 FCFA, meuble de rangement à 200 000 FCFA, fauteuil et chaises à 150 000 FCFA, table d'ordinateur à 100 000 FCFA, climatiseur à 350 000 FCFA, soit un total de 3 000 000 FCFA par 3 bureaux.
 - Matériels informatiques et divers pour 3 bureaux : 2 000 000 FCFA ;

Ressources humaines :

- 1 cadre national phytopathologiste : 1 000 000 FCFA/mois
- 1 cadre comptable : 500 000 FCFA/mois
- 1 cadre statisticien : 500 000 FCFA/mois
- 1 chauffeur-mécanicien : 100 000 FCFA/mois
- 11 techniciens de recherche : 2 200 000 FCFA/mois

Soit 12 mois x 4 300 000 : 51 600 000 FCFA/an ou : 206 400 000 FCFA en 4 ans.

Les dépenses de fonctionnement ont été estimées à 74 400 000 F CFA comme suit :

- entretien, assurance, carburant : 10 000 000 FCFA/an, 40 000 000 FCFA en 4 ans
- per diem des cadres : 5 000 000 FCFA/an, soit 20 000 000 FCFA en 4 ans
- fournitures de bureau : 3 600 000 FCFA/an, soit 14 400 000 FCFA en 4 ans

Le coût total pour la protection sanitaire est estimé à 342 400 000 FCFA pour l'ensemble du verger.

Le coût total pour la mise en œuvre de cette action est estimé à 11 353 400 000 FCFA en 10 ans

Planification et programmation

Année 1 à 4 : arrondi à 4 342 000 000 FCFA comprenant :

- La formation de 40 000 planteurs;
- La protection sanitaire du verger pour 342 000 000 FCFA en 4 ans ;

Année 5 à 7, arrondi 3 337 000 000 FCFA comprenant :

- les salaires de 5 techniciens (suite à la réduction de leur nombre de 11 à 5) et des autres membres de l'équipe, pour un total de 111 600 000 FCFA en 3 ans ;
- le renouvellement des investissements amortis, pour 51 000 000 FCFA en 1 an ;
- les autres éléments du fonctionnement pour un total de 174 000 000 FCFA en 3 ans ;
- La formation de 30 000 producteurs pour 3 000 000 000 FCFA en 3 ans.

Année 8 à 10 : 3 337 000 000 FCFA avec la poursuite des activités.

Fiche 4 : La transformation industrielle

Problème à résoudre

Durant la période où le pays était effectivement divisé en deux avec une frontière interne, la perturbation du transport et des transactions financières ont lourdement pénalisé les entreprises situées dans le Nord et la plupart des usines d'anacarde ont cessé leurs activités surtout en 2011 durant le conflit post électoral. Celles qui étaient au sud de la frontière interne étaient isolées des grandes zones de production de noix.

Avec la résolution de la crise politique, les industries de transformation essaient de se rétablir. Elles sont confrontées à un nombre de difficultés, certaines qui sont liées à la crise politique, et d'autres qui sont communes à toute industrie débutante dans le marché d'amandes de cajou :

- Avant tout, l'accès au financement pour l'achat des noix brutes pour assurer un fonctionnement régulier de l'usine durant 12 mois et d'une manière générale pour financer le besoin de fonds de roulement;
- L'accès au financement pour les investissements tels que le renouvellement des technologies de la transformation et l'aménagement du terrain ;
- Dans les usines existantes, des équipements vieillissants ou peu performants par rapport à ceux qui sont utilisés aujourd'hui, et le manque de connaissance des nouvelles technologies, ensemble avec le manque de fourniture de ces technologies dans le pays ;
- Le manque de techniques modernes de gestion ;
- Un besoin de formation technique sur la transformation et sur les nouvelles technologies ;
- Le manque de laboratoires pour les tests d'hygiène et phytosanitaires pour répondre aux exigences des clients des pays importateurs ;

D'un point de vue historique, la transformation des noix a débuté avec la Sovanord (Société de Valorisation de l'Anacarde du Nord) à Korhogo (l'actuel Agrimaxi) et ensuite avec SITA, Cajou de Fassou, Agribusiness, la COOGES, la COOPABO et autres. Aujourd'hui certaines de ces unités ne sont pas actives dans la transformation, pendant que d'autres fonctionnent à un niveau très en dessous de leur capacité. Les contraintes sont souvent liées à la technologie qui ne correspond plus au marché actuel ou à la capacité de gestion qui ne permet pas de réaliser un produit compétitif et en conséquence l'unité de transformation n'atteint pas la viabilité économique.

Le programme proposé doit permettre de consolider ces entreprises en les orientant vers les normes internationales de la qualité, un produit qui est compétitif en termes de prix, les technologies les plus performantes et adaptées, et in fine la rentabilité.

A terme la consolidation des entreprises diversifiées dans la transformation de la noix de cajou devrait permettre :

- La création de milliers d'emplois en milieu peri-urbain et rural dans le nord et le centre du pays ;
- La génération de milliards de F CFA en revenus pour l'économie locale et nationale ;
- Une augmentation d'environ 15% du prix payé aux producteurs de noix par le raccourci de la chaîne commerciale entre le verger et l'usine, et par des primes de qualité payées par les usines pour les noix supérieures ;
- Des retombées secondaires dans les communautés dues à l'accroissement de l'emploi et des revenus ;
- Une mesure d'indépendance face à l'oligopole qui domine actuellement le commerce de noix brutes et d'amandes.

La solution envisagée et description succincte

Pour relever les défis liés à la consolidation des entreprises ivoiriennes, la mise en place d'une structure spécialisée dans le développement des industries de la transformation de noix de cajou est préconisée pour un projet de 7 à 10 ans. Ce projet devra conduire à la consolidation ou l'établissement de 15 à 20 unités au départ de capitaux nationaux, chacune ayant une capacité de 1000 tonnes de noix brutes par an ou plus. Les usines encadreront des unités satellites de capacité de 200 à 600 tonnes par an chacune. Ces satellites s'appuieront sur la main d'œuvre disponible dans les villages producteurs de noix, en décortiquant les noix locales. Les usines mêmes seront situées dans les zones de production, surtout en périphérie des villes du nord et du centre du pays. Le rapprochement des transformateurs avec les producteurs assurera un bon accès à la matière première, une hausse des prix payés aux producteurs due à l'élimination des intermédiaires, et la création d'une dynamique de primes payées pour la fourniture de noix de qualité supérieure. Certaines usines offriront aussi des services d'encadrement agronomique en vue d'améliorer la qualité des noix.

En plus de la transformation elle-même, cette activité doit couvrir deux autres composantes essentielles à la relance de l'industrie. Les trois composantes seront donc :

1. Le financement
2. La transformation industrielle
3. Les services d'appui

Le volet financement

Etant donné que le financement est la contrainte principale, ce programme fera le maximum pour mobiliser les différentes sources de capitaux pour l'investissement ; négocier avec les banques pour les intéresser à la filière anacarde et préparer les investisseurs encadrés à déposer des demandes crédibles.

Le financement requis est de deux types :

- Le besoin en fonds de roulement pour les coûts opérationnels, tels que l'achat des noix brutes pour assurer un fonctionnement toute l'année, la prise en charge des délais de paiement des clients, ...; ces prêts doivent être consentis pour des périodes de 9 à 12 mois ;
- L'investissement qui comprend différents postes comme le terrain, la construction, et l'acquisition des équipements ; ces prêts doivent être pour des périodes de 5 à 10 ans ;

Le volet financement explorera les différents programmes et possibilités susceptibles d'appuyer la transformation de l'anacarde. Le projet devra rechercher des fournisseurs de services financiers. Pour les entreprises qui ont besoin d'études de faisabilité et de rentabilité, de plans d'affaires, ou de préparation de dossiers pour des prêts bancaires, le projet appuiera les entrepreneurs dans les démarches et pourra aussi donner des conseils sur la gestion financière ;

A titre d'exemple, en mars 2012 des négociations entre l'Alliance du Cajou Africain (ACA), USAID, Ecobank, et la Nigerian Export Import Bank (NEXIM) ont abouti au déblocage de \$2 million de prêts pour trois entreprises nigérianes de transformation. En avril 2012 la Corporation Internationale de Finance (IMF) et BNP-Paribas (Suisse) ont annoncé une collaboration pour l'accès au financement dans le secteur agricole couvrant plusieurs pays, avec une mention spécifique pour l'anacarde, à hauteur de \$100 millions sur trois ans. Ce financement est destiné à fournir des prêts à court terme avec comme garantie des quantités de produits agricoles en magasin (le warrantage). L'IMF mène un Programme Mondial de Warrantage depuis 2010.

Ces deux exemples de collaboration entre Etats, banques commerciales, et bailleurs de fonds en faveur du financement aux agro-industries devront être reproduits en Côte d'Ivoire.

Le warrantage, mentionné ci-dessus, est un système de crédit contre stocks de matières qui est déjà pratiqué dans plusieurs pays africains. De façon simple, on dépose une quantité d'un produit chez un tiers détenteur et reçoit un récépissé ; une banque accepte le récépissé comme garantie et débloque un prêt. Le retrait du produit du magasin n'est autorisé qu'après le remboursement du prêt. Dans la filière anacarde où les transformateurs manquent souvent des fonds nécessaires pour l'achat de leurs noix brutes pour toute l'année, le warrantage a une application particulière. Un ou plusieurs transformateurs informe une banque de son besoin en noix pour l'année. Un agent agissant pour le compte de la banque accompagne le transformateur à l'achat des noix, utilisant les fonds prêtés. Les

noix sont emmagasinées chez un tiers détenteur dans la zone de production et/ou du transformateur; elles sont la propriété de la banque. Chaque mois le transformateur est autorisé à retirer une quantité agréée de noix. Il fait la transformation et envoie les amandes à un magasin au port d'Abidjan, où l'arrivée est contrôlée par la banque. Les amandes sont exportées, et le paiement du client est versé dans un compte contrôlé par la banque ; celle-ci se rembourse pour la valeur des noix retirées, les intérêts sur le prêt, et les frais des transactions, et elle transfère le reste de l'argent au transformateur. Ce cycle se répète chaque mois jusqu'à épuisement des noix et le remboursement du prêt.

En Côte d'Ivoire, il est recommandé à l'Etat de prendre les devants et d'organiser un crédit de warrantage ouvert à toutes les unités ivoiriennes qui sont intéressées.

Le programme d'appui proposé pour soutenir la transformation devra organiser un système de warrantage pour les transformateurs intéressés, y compris les unités artisanales et satellites. Le projet pourra subventionner 50% des intérêts liés à cette pratique par un prélèvement sur l'exportation des noix brutes.

Dans le cadre du projet, il nous a semblé utile de programmer l'application d'une subvention correspondant à 50% de l'intérêt payé par les entreprises de transformation pour le besoin en fonds de roulement et pour l'investissement. Cette mesure est destinée à compenser le désavantage compétitif des entrepreneurs ivoiriens par rapport aux entreprises concurrentes à l'international.

On trouvera ci-dessous les bases du calcul pour une subvention-intérêt :

Crédit pour un fonds de roulement		Crédit destiné aux investissements	
Tonnes de noix	2 500	Equipements total	75 000 000
Prix des noix F/kg	250	Equipements. 1ère tranche	52 500 000
Montant noix	625 000 000	Aménagement terrain	25 000 000
Main d'oeuvre, énergie etc.	26 400 000	Véhicules etc.	30 000 000
Montant du prêt	625 000 000	Montant du prêt	107 500 000
Durée ans	1	Durée ans	5
Taux d'intérêt	18%	Taux d'intérêt	12%
Intérêt total	112 500 000	Intérêt sur 2.5 ans	32 250 000
Part entreprise 50%	56 250 000	Part unité 50%	16 125 000

Ces deux prêts ont une subvention de 50% de l'intérêt. De plus, le deuxième porte un taux d'intérêt bonifié.

Dans l'hypothèse où le Gouvernement peut mobiliser des fonds au départ de projets de financement externe (e.g. Banque Mondiale, USAID, Union Européenne etc.) pour l'action proposée, le recours aux prélèvements sera diminué. Si le programme doit se financer uniquement sur la base des prélèvements, le coût annuel des scénarii proposés nécessiteraient un prélèvement de 3,25 à 3,40 F CFA par kilogramme de noix brutes exportées. Il est à noter que ce prélèvement est temporaire et doit permettre de mobiliser des fonds auprès des intermédiaires financiers qui ont pour vocation de financer les entreprises.

L'objectif du projet n'est pas de se substituer aux banques mais de permettre aux candidats investisseurs de monter un dossier, d'avoir un encadrement technique et de gestion et de bénéficier de conditions générales de crédit compétitives par rapport à la concurrence internationale. En ce qui concerne le producteur, il devrait tirer un avantage avec l'émergence d'un secteur de la transformation en Côte d'Ivoire. Il peut escompter une augmentation d'environ 15% du prix payé aux producteurs de noix par le raccourci de la chaîne commerciale entre le verger et l'usine, et par des primes de qualité payés par les usines pour les noix supérieures, cela est égal à 38 FCFA par kg de noix brutes (sur un prix bord champs de 250 F/kg), par rapport au 3,40 FCFA/kg de prélèvement.

Le prélèvement servira aussi d'incitation à la transformation, puisque les transformateurs ne le paient pas, ni leurs producteurs-fournisseurs non plus. Vendre aux usines au lieu de vendre aux exportateurs devient plus intéressant pour les producteurs.

Les raisons liées à la réticence des banques à financer la transformation sont multiples :

- Pour les banques, toute activité liée à la production agricole est perçue comme risquée;
- La transformation de l'anacarde est relativement nouvelle et mal connue en Côte d'Ivoire (en contraste avec le cacao et l'hévéa par exemple);
- Les banques manquent d'expertise technique pour bien évaluer les propositions et pour suivre le progrès des usines.

Le programme est conçu pour surmonter ces obstacles par un partenariat entre les banques d'un côté, avec l'Etat et avec un organisme d'exécution de l'autre côté.

En fait, la proposition quant au financement de la transformation est synonyme de la mobilisation des capitaux privés, appuyée par le crédit bancaire et le warrantage. Aucune mention n'est faite de financement intégral par l'Etat ni par les bailleurs de fonds des unités de transformation puisque ceci n'est pas recommandé. Les opérateurs économiques avec les fonds propres et/ou les prêts remboursables prennent la responsabilité et le risque associé à la transformation. Dans le programme proposé les opérateurs reçoivent l'assistance technique, la facilitation du crédit et aussi une subvention sur les intérêts (pas sur le principal), et une aide au départ pour la commercialisation.

Le volet transformation industrielle

La technologie actuelle de la transformation de noix de cajou permet trois grands modèles de transformation : (i) La transformation manuelle, utilisant uniquement des équipements manuels pour toutes les opérations sauf l'emballage ; (ii) la transformation semi-mécanisée, où le décorticage et le dépelliculage sont faits surtout par des machines électriques ; (iii) la transformation complètement mécanisée, où toutes les opérations sont faites par des machines électriques. OLAM-Bouaké est un exemple du troisième modèle, qui est adapté aux usines de grande capacité. SITA et COOPABO appartiennent au premier modèle, qui est le plus adapté aux petites unités.

Pour le nouveau programme, le modèle semi-mécanisé est recommandé pour la majorité des usines à créer.

La technologie semi-mécanisée a les avantages suivants :

- Réduction des coûts de la main d'œuvre liés à l'instabilité du personnel causée par la difficulté du décortilage manuel ;
- Meilleurs rendements parce que la productivité ne dépend pas de la maîtrise de la technique du décortilage par les travailleurs ;
- Plus grands volumes transformés ;
- Compétitivité des transformateurs sur la scène internationale grâce au contrôle des coûts de production et à l'augmentation du volume ;

Contrairement au passé, des machines de décortilage sont disponibles et abordables aujourd'hui. Il est reconnu qu'elles sont efficaces et qu'elles ne causent pas des taux élevés de brisures d'amandes. Il existe des fournisseurs en Inde, au Vietnam, et en Chine.

Le programme sera en mesure aussi d'assister des d'usines complètement mécanisées.

En plus des usines, le programme assistera la création d'*unités satellites de transformation partielle* dans les villages de production. Dans ce modèle, les usines aideront des groupes villageois à établir des petites unités de 200 à 500 T/an. Les unités satellites sont des joint-ventures entre l'unité centrale et les groupements villageois, où le groupement fournit les locaux et l'usine les équipements, la formation technique, et les noix. Le satellite ne fait que la fragilisation et le décortilage, en échange d'une rémunération par kg d'amandes rendues. Ce modèle est déjà pratiqué par OLAM-Dimbokro.

L'usine peut acheter les noix du même village et les stocker dans un magasin sécurisé. Un employé de l'usine sera basé au village pour surveiller le magasin et la transformation afin d'assurer la qualité et prévenir les pertes. Au fur et à mesure que les noix brutes seront sorties du magasin pour la transformation, l'usine viendra chercher les amandes décortiquées tous les jours ou tous les deux jours pour faire le dépelliculage, la classification, et l'emballage à l'unité centrale. Les frais de transport seront réduits par le décortilage local (le transport de 40 tonnes de noix brutes sera remplacé par le transport de 8 tonnes d'amandes), permettant des économies pour l'usine et un meilleur prix d'achat pour les producteurs.

Les satellites doivent être à moins de 30 km de l'unité centrale, donc pas plus de trois satellites pour une usine. A part la distance, la gestion et le transport deviennent compliqués avec plus de trois unités satellites.



Usines semi-mécanisées, avec ou sans satellites villageois x 20



Usine complètement-mécanisée avec satellites villageois

Un diagnostic spécifique sera établi préalablement pour les usines existantes afin d'identifier les manquements et les besoins. Une fois que les besoins seront identifiés, un programme individuel sera planifié afin de lever les contraintes et de disposer d'équipements performants.

Pour susciter l'intérêt de nouveaux investisseurs, il est proposé de travailler selon les étapes suivantes :

La phase de promotion

Le nouveau programme présentera son agenda et les services qu'il mettra à la disposition des entreprises actuelles et potentielles de la transformation par une conférence d'une demi-journée. Des annonces dans la presse seront faites aussi. Les investisseurs potentiels seront invités à exprimer leur intérêt, et un questionnaire leur sera remis pour le début d'un diagnostic individuel.

La sélection de clients

Les entreprises seront sélectionnées sur base d'une série de critères, et un pré-diagnostic sera fait avec eux individuellement. Ces critères pourront se référer aux éléments ci-après :

- Discipline financière (habitude d'épargne, bonne utilisation de fonds) ;
- Investissement de capitaux propres – au moins 25% pour l'échelle d'opération envisagée ;
- Planification – plan d'affaires, audits externes, clarté de vision ;
- Expérience dans les affaires et les entreprises en général avec bons résultats ;
- Expérience dans la filière anacarde ;
- Historique de fiabilité dans les paiements et remboursements ;

- Esprit entrepreneurial (volonté de confier la gestion technique à une personne spécialisée, évaluation et prise de risques, vision à long terme, recherche aux nouvelles opportunités etc.) ;
- Possession d'un terrain adapté (bonne situation par rapport à la matière première, le transport, la main d'œuvre ; fourniture en eau et électricité).

Des manquements dans les critères individuels ne sont pas synonyme de rejet automatique, mais ils peuvent occasionner des actions correctives, telles que la reformulation du plan d'affaires, l'engagement d'un gérant spécialisé, la location d'un terrain etc. Ces critères doivent s'appliquer aux anciennes et aux nouvelles unités.

Le choix de technologies et le dessin des usines

Pour les entreprises retenues, une analyse individuelle conduira aux décisions techniques concernant les usines. Même dans le cadre de la transformation semi-mécanisée il existe une variété d'options technologiques. Le choix d'équipements peut varier selon l'échelle, le budget, et le plan physique de l'usine. Le projet étudiera la situation de chaque client pour produire un plan technique partagé avec le chef d'entreprise.

La mise en place des usines

Une fois le financement obtenu, la construction/aménagement des bâtiments et la commande des équipements peut démarrer. L'installation des technologies doit être faite par un technicien ; dans certains cas le vendeur de machines envoie un installateur, mais le projet veillera à recourir aussi à des prestataires de services d'installation, qui peuvent coûter moins cher que les techniciens envoyés du Vietnam ou de l'Inde. On veillera à être prêt avant fin mars.

L'achat des noix brutes

Les noix par unité doivent être achetées entre février et mai, de préférence en février et mars pour profiter des bas prix. Dans le cas des unités satellites, les noix doivent être achetées par l'usine centrale aussi. Si des magasins sont pris en location, ils doivent être prêts avant février.

L'entrée en production par étapes

Une nouvelle usine ne tourne pas à sa pleine capacité dès le début. Pour alléger le financement et laisser le temps nécessaire pour l'apprentissage du personnel, une partie – souvent la moitié – de la capacité productive est installée au début, avec le reste au cours de la troisième année. Une usine de 3 000 T/an débutera avec une capacité installée de 1 500 T/an. La production réelle ne sera que 50 à 60% de la capacité installée au début, et elle peut atteindre 90% en trois ans.

Le volet services d'appui

L'industrie de la transformation aura besoin de services d'appui nationaux qui prendront plusieurs formes. Pour que le développement de la transformation soit pérenne et capable de progresser sans une intervention permanente de la part de projets, ces services doivent être fournis par des prestataires privés auxquels les industriels auront recours. La disponibilité de techniciens locaux évitera d'avoir recours à des techniciens étrangers.

Le nouveau programme devra veiller à l'émergence des prestataires des services suivants :

L'encadrement financier et entrepreneurial

Les entreprises de transformation ont besoin de conseils spécialisés en matière d'évaluation des besoins financiers, formulation de plans d'affaires, préparations de demandes de crédit, analyses de rentabilité, audits, et autres. Ces services existent déjà dans l'économie générale, mais le projet devra veiller à former des cadres spécialisés dans ce domaine.

La consultation technique

Des services seront nécessaires pour l'analyse des besoins techniques, le choix des technologies, la conception ou la réfection des terrains et bâtiments, la gestion de stocks et du personnel, la résolution de problèmes techniques, et autres. Dans un premier temps le projet fournira ces services directement, en veillant à la formation d'experts indépendants qui pourront prendre le relai.

La fabrication, l'installation, et la réparation des équipements

Le projet formera au moins trois ateliers mécaniques pour la fabrication de certains équipements spécialisés, telles que les calibreuses, les fours, et les autoclaves. Des services de réparation et des pièces de rechange seront inclus dans la formation. Ensuite les fabricants seront mis en contact avec les clients potentiels pour faire des démonstrations et proposer des ventes. La fabrication locale sera basée sur des matières premières qui sont disponibles dans le pays.

Pour les équipements à importer, une installation qualifiée est nécessaire. Les vendeurs étrangers peuvent envoyer des techniciens pour les premières fois, mais ils seront accompagnés par au moins cinq stagiaires identifiés par le projet. Autrement les stagiaires peuvent être formés par des techniciens Béninois, Burkinabés, ou Ghanaiens qui connaissent déjà les technologies. Les usines et les importateurs-revendeurs d'équipements seront libres aussi de nommer leurs propres stagiaires pour travailler en permanence avec eux. En fin l'industrie ivoirienne de transformation disposera d'un cadre d'installateurs qualifiés pour satisfaire les besoins des usines.

La même stratégie sera utilisée pour des techniciens de réparation, qui peuvent être en même temps des installateurs.

La formation technique du personnel

C'est encore un service qui devra être fourni au début par le projet, mais transféré ensuite aux prestataires privés. Un cadre d'au moins dix formateurs techniques sera formé pour enseigner aux employés des usines les techniques de la transformation.

Un laboratoire de contrôle agréé

La Côte d'Ivoire devra se doter d'un laboratoire certifié et agréé par des instances internationales. Comme ce laboratoire servira pour plusieurs produits, le coût devra être supporté par d'autres filières que l'anacarde. La mise en place, la formation technique, et la certification d'un laboratoire est une opération coûteuse qui s'inscrit dans la durée. Une étude de faisabilité doit être faite afin de rendre un service de contrôle aux entreprises exportatrices d'amandes qui devront être certifiées pour le respect de différents cahiers de charge par leurs clients. Il importe que ces analyses puissent être réalisées en Côte d'Ivoire et en parfaite synergie avec les entreprises de transformation.

La commercialisation centralisée

Le groupement dans les ventes d'amandes doit être laissé à l'appréciation des entrepreneurs et n'est surement pas une obligation. Néanmoins la commercialisation conjointe peut porter certains avantages :

- Le partage de coûts de magasinage au port, de publicité, de contrôles phytosanitaires, et d'administration ;
- L'accès aux grandes centrales d'achat qui exige de grands volumes ;
- Une mesure de protection contre des ruptures dans l'approvisionnement par les usines individuelles, ce qui risquent de décourager les clients.

Pour les entreprises intéressées, le nouveau projet devra les regrouper pour constituer une société d'exportation, dont les entreprises membres seront les actionnaires. Cette stratégie doit suivre le modèle qui a été utilisé avec succès au Bénin et au Mozambique. Située dans la zone industrielle d'Abidjan, la société d'exportation vendra les amandes sous une marque unique. Une dernière classification et contrôle de qualité sera effectuée avant l'emballage. Pour les cas où les amandes aient pris de l'humidité en route des usines, un four de séchage sera disponible.

La cible et/ou les acteurs de la solution

L'objectif est de voir l'émergence d'une industrie de la transformation des noix de cajou qui puisse être rentable à terme et soutenue à court terme pour surmonter les handicaps de compétitivité. Il est proposé de promouvoir la transformation à travers l'investissement privé, qui mobilise des importantes ressources dans l'optique d'en tirer des bénéfices.

Le programme ciblera les investisseurs actuels et potentiels ivoiriens :

- Les propriétaires des usines existantes ;
- Les grands commerçants ivoiriens de noix ;
- Des anciens gérants ou employés des usines de décortiquage qui ont une connaissance technique ;
- Des agro-industries agissant dans d'autres filières (huile de palme, hévéa, café etc.) qui cherchent à se diversifier ;
- D'autres investisseurs dans le nord et le centre du pays qui disposent des moyens pour proposer des projets d'usines.

Autour des usines sera une galaxie de fournisseurs de services auxiliaires et de biens :

- Conseillers financiers ;
- Consultants et formateurs techniques ;
- Fabricants et réparateurs d'équipements ;
- Importateurs d'équipements et de fournitures (sachets, cartons) ;
- Agents de commercialisation ;
- Coopératives villageoises faisant le décortiquage par sous-traitance avec les usines.

Les résultats attendus

Les résultats ont été calculés en emplois créés, effets directs d'entraînement sur l'activité économique (par rapport à l'exportation de la noix brute), et tonnes de noix transformées sur le territoire. Il est à noter que l'assistance technique externe nécessaire pour réaliser un développement agro-industriel réel et durable est subordonnée à un financement public assez important sous la forme d'appuis et subventions. Cette méthode d'intervention a été préférée à l'instauration d'un prélèvement sur les noix brutes exportées car, selon nous, cela aurait une répercussion directe et immédiate sur le prix payé aux planteurs.

Trois phases sont distinguées selon la durée avec différents coûts et résultats.

Tableau des coûts et des résultats du développement de la transformation industrielle ivoirienne

	Année 1-4		Année 5-7	Année 8-10
	Entreprises encadrées			
	Existantes	Nouvelles	Entreprises encadrées	Entreprises encadrées
Nombre d'entreprises	3	10	20	32
Durée d'intervention ans	2	4	7	10
Coûts d'assistance par entreprise				
Assistance technique	108 000 000	432 000 000	384 000 000	315 000 000
Support intérêts FDR ⁷	75 937 500	75 633 750	75 633 750	75 633 750
Support intérêts investissements	8 070 000	16 125 000	16 125 000	16 125 000
Total coûts d'assistance par entreprise	192 007 500	523 758 750	475 758 750	406 758 750
Résultats par entreprise				
Emplois/entreprise	400	529	657	714
Valeur ajoutée/entreprise/an	1 064 600 000	1 149 768 000	1 149 768 000	1 149 768 000
Volume transformé T/entreprise/an	2 250	2 241	2 784	3 025
Coût d'assistance global pour le programme	576 022 500	5 237 587 500	9 515 175 000	13 016 280 000
Coût d'assistance annuel	288 011 250	1 309 396 875	1 359 310 714	1 301 628 000
Résultats globaux pour le programme				
Emplois créés	1 200	5 289	13 140	22 848
Valeur ajoutée/an	3 193 800 000	11 497 680 000	27 253 760 000	46 842 400 000
Volume transformé T/an	6 750	22 410	55 680	96 800

⁷ Une subvention de 50% sur le crédit des fonds de roulement est accordée pour les trois premières années pour chaque entreprise participante.

Les facteurs limitant de la solution envisagée

Concernant la transformation artisanale il y a plusieurs risques :

- Le financement à l'échelle adaptée : Même avec l'intervention de l'Etat ivoirien, l'Alliance de Cajou Africaine (ACA), USAID et autres institutions, le déblocage de prêts bancaires pour la filière anacarde n'est pas sûr. Si cette intervention ne réussit pas à convaincre les banques à investir, le nombre d'unités possibles sera très réduit, limité aux opérateurs économiques déjà bien établis dans d'autres activités qui ont les moyens propres nécessaires.
- La fluctuation des cours internationaux : La rentabilité de la transformation dépend de l'écart entre le prix des noix brutes et celui des amandes. Il peut y avoir des années où la demande internationale est faible en même temps que les noix brutes sont rares, ce qui pourrait pénaliser les transformateurs. Les unités doivent prévoir de telles situations en constituant des provisions.

La forme de l'intervention

Les volets de la transformation et des services d'appui doivent être exécutés ensemble par une structure spécialisée dans le métier, dont le nombre est très limité. La mise en oeuvre peut être confiée à une ONG internationale ayant cette expertise. L'appui financier pour le programme doit selon nous être possible suite à une augmentation de la taxation des noix brutes (DUS) qui est fixée actuellement à 10 FCFA par kg de noix brute exportée. Le doublement de cette DUS devrait permettre de donner un signal clair sur la volonté des Autorités ivoiriennes de privilégier la transformation locale. Les investisseurs internationaux qui ont misé sur des investissements en Côte d'Ivoire seraient récompensés et le projet de mise en place d'une transformation ivoirienne pourrait être financé. Il conviendra toutefois pour la première phase de recherche l'appui des bailleurs de fonds internationaux.

Le volet financement doit être géré par le Ministère de l'Economie. Il couvrira la transformation industrielle et artisanale ensemble, avec l'accent surtout sur l'industrielle.

Le coût de réalisation de la solution

Les coûts de trois options à différentes échelles sont chiffrés ci-dessus dans le tableau des résultats attendus.

La planification et le programmation

Sur un horizon de dix ans, le programme pourra assister quatre à six unités à s'établir par an, pour un total de 32 unités. Chaque unité bénéficiera de trois ans de suivi et d'accompagnement successifs mais moins intense après la première année d'établissement.

Fiche 5 : La Transformation artisanale

Problème à résoudre

La transformation, qui peut doubler la valeur des noix de cajou, est généralement réservée aux entreprises à taille industrielle. Les entrepreneurs locaux et les organisations de producteurs ne disposent des moyens suffisants pour monter des usines capables de transformer un produit destiné au marché international. L'investissement initial pour une telle usine est en effet estimé à 400 millions de F CFA.

A part le financement, les candidats entrepreneurs ont des contraintes d'équipements, qui sont très spécifiques à cette filière et qui ne sont pas facilement disponibles. Le décortiquage, la cuisson, et l'obtention d'un produit de qualité qui répond aux règles d'hygiène demandent une formation technique rigoureuse. En outre, la gestion du personnel doit être stricte pour assurer la rentabilité. L'achat et la constitution d'un stock de noix brutes pour toute une année demande une forte connaissance du marché et de la conservation.

Un autre problème est représenté par le marché : en principe, il faut au moins un container (15 à 17 tonnes) d'amandes décortiquées par mois pour intéresser des clients étrangers du marché international. Ceci exclut une entreprise à l'échelle artisanale, qui transforme quelques centaines de tonnes de noix brutes par an et qui produit donc un ou deux containers par an. Pour l'artisanal, il faut destiner les produits sur le marché de proximité – les clients ivoiriens ou ouest-africains, ou les marchés de niche à l'extérieur – le bio, l'équitable, etc.

Enfin, la transformation artisanale en Côte d'Ivoire est d'abord perçue comme une activité sociale le plus souvent sponsorisée par des structures plus caritatives qu'entrepreneuriales. Les expériences de succès peuvent être observées quand les initiatives coïncident avec un savoir-faire de gestion et un marketing de la part du bénéficiaire. A l'avenir, l'accent devra être mis sur les aspects entrepreneuriaux pour assurer un meilleur taux de réussite des transformateurs artisanaux.

La solution envisagée et la description succincte

La solution envisagée pour permettre l'accès à la valeur ajoutée des noix de cajou à petite échelle est un programme pour fournir aux investisseurs de cette taille les connaissances techniques, le mode de gestion et de commercialisation, et l'accès aux technologies nécessaires.

Le programme se base sur les activités suivantes:

1. **Prospection du marché** – Une étude rapide sera faite pour identifier des clients potentiels d'amandes de cajou, les prix normalement payés aux fournisseurs, les volumes que le marché peut absorber, les canaux commerciaux, et les exigences de présentation, livraison, et autres.

Les marchés à étudier sont le marché de qualité national et régional ; les marchés de niche pour l'exportation (bio, équitable, etc.) ; et le marché de sous-traitance avec les grandes unités (décorticage des noix de OLAM, par exemple.)

2. **Une phase de promotion** – Le projet devra publier les services qu'il offre aux investisseurs. Il doit présenter les éléments de la rentabilité et de la faisabilité de la transformation pour le marché national ou les marchés de niche. Les investisseurs potentiels auront des questions sur le financement nécessaire, la fourniture en équipements, les marchés, les connaissances techniques, et autres. Les promoteurs doivent avoir toutes ces informations à partager, pour que les investisseurs s'inscrivent pour la prochaine étape.
3. **Des diagnostics et des plans d'affaires individuels** – En collaboration avec chaque investisseur qui veut passer à la prochaine étape, les agents du projet feront un diagnostic des moyens disponibles, des besoins, des avantages et des contraintes. L'étude prendra en compte la taille de l'unité envisagée, le marché à cibler, et les particularités de chaque cas. L'étude inclura une projection des coûts fixes et opérationnels et des revenus attendus basés sur les tendances du marché d'amandes. A la fin de cette phase, chaque client aura une idée précise de ce qu'il doit contribuer et ce qu'il doit obtenir pour se lancer dans la transformation.
4. **La fourniture en équipements** – Concurrément avec la prospection d'investisseurs, le projet étudiera la disponibilité des technologies nécessaires pour la transformation à l'échelle artisanale. On examinera les fabricants ivoiriens existants et la qualité, les coûts, et l'efficacité des machines qu'ils fabriquent. On pourra aussi former des nouveaux fabricants selon le besoin.

Les technologies qui peuvent être fabriquées localement sont les calibreuses, les cuiseurs à vapeur (appelés aussi fragilisateurs ou autoclaves), les tables, et les fours de séchage. D'autres doivent être importées, comme les décortiqueuses et les machines d'emballage. (Des décortiqueuses de fabrication locale sont disponibles, mais ils sont moins performants et plus chers que les modèles importés.) Le projet identifiera un ou plusieurs importateurs pour vendre les machines en Côte d'Ivoire aux unités artisanales et aussi industrielles. Il proposera une analyse comparative des équipements et conseillera les investisseurs sur les solutions les plus adaptées.

L'objectif est une fourniture fiable et abordable des technologies utilisées dans la transformation.

5. **L'accompagnement à la recherche du financement** – Comme décrit plus haut dans l'intégration des banques commerciales dans la filière à l'échelle industrielle, le projet accompagnera aussi les unités artisanales à déposer des demandes de financement auprès des banques.

Les plans d'affaires élaborés dans la deuxième phase serviront de bases pour les demandes de crédit. Un agent du projet spécialisé en crédit aidera les demandeurs à préparer et à soumettre leurs dossiers.

6. **Les préparations pour la formation** – Avant de procéder à la formation, le projet demandera à chaque participant de remplir certaines conditions. Le motif est de vérifier que les bénéficiaires soient engagés, et qu'ils soient en mesure de démarrer la transformation dès que la formation est terminée. Les conditions sont : l'obtention d'un financement suffisant pour l'achat du stock de matière première prévu pour l'année entière ; l'acquisition d'un certain tonnage de noix ; l'acquisition des équipements et des consommables ; l'engagement du personnel.

Le seul avantage à tirer de la formation est l'acquisition des connaissances nécessaires pour la transformation artisanale des noix. Les places disponibles devront être destinées aux personnes ayant la sincère intention de s'impliquer dans l'entreprise.

7. **La certification** – Pour les clients qui visent les marchés de niche, il faudra une certification des vergers et des lieux de transformation. Ces clients devront identifier les producteurs qui fourniront leurs noix. Un bureau de certification, tel que Ecocert pour le bio et FLO pour l'équitable, sera consulté. Les frais devront être supportés par le client bénéficiaire. Ce coût pourra être amorti sur 5 ans. Selon nos calculs, il est possible de récupérer cet investissement par la vente de moins de cinq tonnes d'amandes certifiées équitables (le produit de 25 tonnes de noix brutes).
8. **La formation technique** – Au moins un gérant et quelques ouvriers de chaque entreprise assisteront à une formation technique. Une agence expérimentée en transformation sera sollicitée. La formation peut avoir lieu dans les locaux d'une entreprise assistée, si ceux-ci sont déjà équipés ; autrement un local peut être loué et équipé pour cette fin, et dans ce cas plusieurs entreprises peuvent être formées à la fois. La formation doit durer environ deux semaines et doit couvrir toutes les étapes de la transformation des noix brutes en amandes blanches emballées. Des sujets en relation avec les conditions de travail, l'hygiène, la conservation, ... seront inclus également.
9. **La formation en gestion et en marketing** – Les entrepreneurs et/ou les agents de commercialisation, recevront une formation en gestion et marketing en même temps que les travailleurs seront formés à la transformation. Cette formation couvrira l'achat de la matière première et la programmation annuelle ; la gestion de la main d'oeuvre et le contrôle des coûts ; le contrôle de la qualité ; la prospection des clients, la présentation et la promotion du produit, la vente, et le maintien des bonnes relations avec les clients ; et autres sujets pertinents. A la fin les managers et les agents de commercialisation auront les connaissances nécessaires pour gérer une entreprise de façon rentable et pérenne.
10. **Le suivi** – Tout lancement d'entreprise et tout transfert de technologies vit quelques problèmes au début ; la formation n'est pas équivalente à l'expérience. Des encadreurs passeront régulièrement dans toutes les entreprises assistées (une fois par semaine au début) pour repérer les problèmes et collaborer avec les gérants pour trouver des solutions. Des formations continues peuvent se faire selon la nécessité. Le suivi couvrira le côté technique, la commercialisation, le remboursement du crédit, la rentabilité, et autres sujets.

11. **Aide à l'organisation du marché** – Des opportunités pourront se présenter pour une collaboration entre entreprises dans la commercialisation. Dans le cas où des unités veulent regrouper leurs produits sous une marque commune, le projet les aidera à établir une plateforme pour centraliser le contrôle de la qualité, l'emballage, et la commercialisation, ainsi qu'un système agréé pour la répartition des responsabilités et des bénéfices.

Le projet explorera aussi les opportunités de la sous-traitance avec des usines industrielles. Il accompagnera les unités artisanales dans la négociation des termes avec les usines.

La cible et/ou les acteurs de la solution

Les bénéficiaires – ou clients – seront des coopératives ou des entrepreneurs ivoiriens ayant une volonté de monter des unités de transformation de noix de cajou d'une capacité entre 50 et 1 000 tonnes par an. Chaque candidat doit faire preuve d'un capital propre libéré égal à au moins 25% de montant global du coût d'établissement de l'entreprise envisagée.

Le programme ouvrira la sélection à toute personne physique ou morale répondant aux conditions requises. La sélection ciblera quand même certains types d'acteurs dont la position ou l'expérience favorise la réussite :

- Les coopératives de producteurs et d'exportateurs de noix brutes qui connaissent le marché et qui ont accès aux noix brutes ;
- Les commerçants grossistes de noix ;
- Des anciens gérants ou employés des usines de décortiquage qui ont une connaissance technique auparavant ;
- Des petites agro-industries agissant dans d'autres filières (e.g. conditionnement et commercialisation du sésame, arachides, bissap etc.) qui possèdent des équipements ou terrains utiles pour l'anacarde.

Le calendrier d'exécution

Les agro-industries suivent un calendrier annuel défini par les saisons de production de la matière première. Voici le calendrier annuel des activités de la promotion de la transformation de noix de cajou, dont le début du cycle est en mars :

Activité	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	février
Prospection du marché												
Promotion												
Elaboration des plans d'affaires												
Développement de la fourniture d'équipements												
Recherche au financement												
Certification												
Préparations pour la formation												
Formation technique et de gestion/marketing												
Suivi post-formation												
Organisation du marché												

Les résultats attendus

L'impact sur la valeur ajoutée

Pour connaître la valeur ajoutée, il faut calculer la différence entre la valeur de la matière première au prix de son achat par l'unité de transformation, et la valeur du produit fini, signalé par son prix FOB.

Une tonne de noix brutes achetée près du lieu de production peut coûter 250 000 F CFA. Cette tonne de noix, transformée, rend environ 200 kg d'amandes. Si ces amandes sont certifiées équitable, elles valent 765 000 F CFA (\$3.62/livre FOB). Les amandes Bio ou vendues sur le marché national valent encore plus. C'est à dire que la valeur ajoutée minimum sur une tonne de noix transformées est 510 000 F CFA.

Si on suppose une capacité installée moyenne de 100 tonnes de NBC par an et un rythme de transformation de 80 tonnes, chaque unité assistée réalisera 41 millions de F CFA en valeur ajoutée par an.

L'impact sur l'emploi

La Banque Mondiale a calculé que quatre tonnes transformés par an conduisent à un emploi à plein temps. Avec une efficacité réduite chez les nouvelles entreprises, il faudra compter plus, environ cinq emplois. L'unité moyenne créera donc dix équivalents d'emplois à plein temps. Le nombre global d'emplois créés dépendra de l'échelle du programme et du nombre d'unités établies.

Entre 50% et 80% des emplois créés seront destinés aux femmes dans les unités de transformation de toutes échelles, avec une proportion d'emploi féminin plus forte là où c'est manuel. Les unités artisanales pratiquent uniquement le décorticage manuel, donc la part du travail pour les femmes sera maximisée.

Les facteurs limitant de la solution envisagée

Concernant la transformation artisanale il y a plusieurs risques :

- L'obtention d'un financement adapté : monter une unité de transformation demande des dizaines de millions de F CFA, montant qui n'est pas disponible auprès des IMF et il s'agit nécessairement des prêts bancaires.
- La fluctuation des cours internationaux : la rentabilité de la transformation dépend de l'écart entre le prix des noix brutes et celui des amandes.
- Le non-respect des normes et des contrats : parmi les petits transformateurs nouveaux, il arrive parfois que l'on observe l'envoi d'un produit qui ne répond pas aux normes de qualité (amandes brisées, infestations, humidité élevée, etc.) Ce type de pratique risque d'entraîner des sanctions par le marché non seulement au niveau de l'entreprise coupable mais aussi des autres du pays d'origine.

La forme de l'intervention

Le mode d'intervention sera calqué sur celui de la transformation industrielle. Le maître d'œuvre sera spécialisé dans ce type d'intervention.

Le financement sera canalisé dans deux volets – l'encadrement technique et financier. L'encadrement technique comprendra toutes les activités du terrain, et la plupart de son budget sera consacré au personnel qui fournit les services aux unités de transformation ; l'obtention des équipements et matériels sera réalisé sous la responsabilité des bénéficiaires.

L'encadrement financier doit être géré par le Ministère de l'Economie ou de l'Industrie. Il couvrira la transformation industrielle et artisanale ensemble, avec l'accent surtout sur l'industrielle.

Le système de financement des unités artisanales est le même que pour les unités industrielles. Il se base sur les investisseurs de la place en liaison avec les sources de crédit à développer par le processus mentionné ci-dessus. Le projet aidera les investisseurs à faire leurs plans d'affaires et facilitera les démarches auprès des banques pour obtenir des prêts.

Une particularité pour les unités artisanales est qu'elles peuvent s'intégrer aux usines industrielles en tant qu'unités satellites pour faire le décorticage et/ou le dépelliculage. Dans ce cas, l'usine peut financer une partie des investissements fixes et jusqu'à la totalité du stock de noix brutes selon les termes du contrat arrêtés. Comme l'obtention de prêts peut être plus difficile pour les petites unités rurales, un système de cofinancement en partenariat avec les usines industrielles peut être plus efficace.

Le coût de réalisation de la solution

Les coûts relatifs au programme sont chiffrés pour un objectif d'encadrer 30 unités artisanales en dix ans (tableau ci-après).

La planification et le programmation

Sur un horizon de dix ans, le programme pourra assister quatre à cinq unités à s'établir par an, soit 30 unités pendant les sept premières années. Chaque unité bénéficiera de trois ans de suivi et d'accompagnement successifs mais moins intense après la première année d'établissement. Durant les trois dernières années, il n'y aura aucune nouvelle unité encadrée afin de garantir un suivi de trois ans à l'ensemble des bénéficiaires.

Tableau de coûts et de résultats du développement de la transformation artisanale

Programme de 10 ans	
Nombre d'entreprises assistées	30
Durée d'intervention ans	10
Coûts d'assistance par entreprise	
Assistance technique transformation	25 233 333
Assistance technique financement	3 333 333
Support intérêts FDR	1 125 000
Support intérêts investissements	5 250 000
Total coûts d'assistance par entreprise	34 941 667
Résultats par entreprise	
Emplois/entreprise	10
Valeur ajoutée/entreprise/an	51 032 000
Volume transformé T/ent./an	100
Coût d'assistance global pour le programme	1 048 250 000
Coût d'assistance annuel	104 825 000
Résultats globaux pour le programme	
Emplois créés	300
Valeur ajoutée/an	1 530 960 000
Volume transformé T/an	3 000

Fiche 6 : La valorisation des sous-produits

Problème à résoudre

En dehors de l'amande, l'anacardier fournit d'autres produits ayant un potentiel économique : la coque, qui contient le baume de la coque (cashew nut shell liquid ou CNSL), et qui lorsqu'il est extrait donne des tourteaux ; le pédoncule qui est comestible cru ou séché et qui rend un jus sucré qui peut être fermenté ou distillé.

La production et la transformation de 400 000 tonnes de noix annuellement permet théoriquement la production de 3 600 000 tonnes de fruits (pommes) et de 40 000 à 80 000 tonnes de CNSL qui ne sont pas valorisés actuellement.

Ces produits n'ont pas été mis en valeur en Côte d'Ivoire, à part l'extraction du CNSL nouvellement à OLAM-Bouaké, qui l'exporte aux Etats-unis où il est un composant dans la production de la peinture. D'autres grands pays importateurs du CNSL sont la Grande-Bretagne et le Japon, où le liquide est aussi utilisé comme lubrifiant. Une presse au CNSL existe à SITA à Odienné, mais elle n'est pas utilisée à présent. Avec l'accroissement attendu de l'industrie de transformation de la noix de cajou, des opportunités pour la production du CNSL pourront se multiplier.

La première raison pour la non-exploitation des fruits et du CNSL jusqu'à présent est la méconnaissance du marché. En deuxième lieu vient la méconnaissance de la technique et des coûts de la production. Or, la technologie n'est pas compliquée : une presse peut suffire dans les cas du CNSL et du jus (avec la pasteurisation ou la distillation et l'emballage). L'existence d'usines pour les noix procure un avantage pour le traitement des produits dérivés, qui bénéficierait de la fourniture en matière première et de l'infrastructure de production et d'exportation déjà sur place.

Avant de mettre des ressources dans la production, il est nécessaire d'abord de savoir qui sont les clients potentiels, quelle est la rentabilité et la faisabilité, et quelles sont les conditions nécessaires à la viabilité de cette transformation.

Il est connu que le CNSL a un marché ; ce qui est moins sûr est la faisabilité économique : quelle échelle minimum est nécessaire pour être rentable et pour attirer les importateurs ? Dans le cas des amandes il faut généralement un container d'amandes par mois pour accéder au marché ; le seuil pour le CNSL doit être déterminé.

Le jus naturel a une astringence qui est parfois très désagréable, mais qui peut être neutralisée par un traitement thermique et/ou chimique. Au Brésil le jus d'anacarde est vendu dans les magasins et les supermarchés comme le jus d'orange. En Afrique il est inconnu par les consommateurs, et il n'est pas évident donc que le jus soit accepté rapidement par le public, ni qu'il puisse concurrencer les autres boissons sur le marché. On peut en dire autant pour la confiture.

Certains fruit séchés ont un marché d'exportation, comme par exemples les mangues séchées burkinabés qui sont vendues en Europe ; le potentiel pour les pommes de cajou séchées et traitées contre l'astringence n'a pas été étudié.

En Guinée-Bissau le jus est régulièrement extrait et consommé comme vin, surtout dans les villages où l'extraction est faite manuellement. Les tourteaux nourrissent les porcs et les bovins. Sans pasteurisation le jus fermenté ne conserve que quelques heures.

La solution envisagée et la description succincte

L'activité doit être distinguée selon qu'il s'agit du CNSL ou des produits dérivés du fruit.

Le CNSL

L'exportation actuelle du CNSL fait preuve d'un marché actif. Cette activité vise à guider les unités de transformation de noix à évaluer le potentiel économique et le coût d'implantation d'une chaîne d'extraction du CNSL.

Le processus de l'extraction se fait selon les étapes suivantes :

- Les coques sont chauffées ;
- Elles passent dans une presse à vis qui extrait le baume ;
- Le baume est filtré pour enlever des corps étrangers ;
- Le liquide est chauffé jusqu'à 140°C pour enlever l'eau et le gaz carbonique ;
- Le CNSL est gardé dans des fûts ou des réservoirs.

Les équipements nécessaires sont une presse à vis (plusieurs modèles font le préchauffage, l'extraction de l'huile, et le filtrage en même temps), un chaudron, et un réservoir. Des modèles électriques de presses sont disponibles en provenance d'Asie pour un prix compris entre 1000 et 20 000 USD selon la capacité, qui va de 40 kg/hr à 800 kg/hr. Ces sont des presses qui sont utilisées pour plusieurs oléagineux, comme l'huile de palme et l'huile de Jatropha.

Le chauffage du liquide se fait le plus souvent en utilisant les tourteaux des coques comme combustible.

Le prix du CNSL est actuellement de 800 USD/tonne FOB du Vietnam ou de l'Inde (384 000 F CFA) en 2012.

Un appui sera mis en place afin d'assister les entreprises à évaluer les coûts fixes (technologies, installation, réservoirs etc.) et les coûts variables (énergie, récipients, transport, intérêts sur crédit) pour ensuite prendre des décisions concernant la production du CNSL. Dans les cas favorables, le projet aidera les entreprises à préparer leurs plans d'activité et les demandes de crédit, et les aidera aussi dans l'identification de fournisseurs d'équipements et de clients du CNSL.

Les produits dérivés des fruits

En ce qui concerne le jus, le vin, la liqueur, la confiture, et les fruits séchés, aucun marché national n'a été identifié jusqu'à présent. Ni le jus ni la confiture ou les fruits séchés ne sont commercialisés sur le continent africain. Le marché brésilien du jus est approvisionné par des producteurs nationaux. Il faut conclure donc que la confection de ces produits à base de pommes de cajou en Côte d'Ivoire n'a pas de justification économique pour le moment.

La production du vin et de la liqueur est très simple sur le plan technologique, employant des petites presses électriques ou manuelles ou même des pilons. La distillation peut se faire par des engins artisanaux. L'investissement nécessaire est à la portée d'individus en milieu rural, où les fruits sont disponibles. Avant de mettre des ressources dans un lancement d'une production commerciale, il est conseillé d'attendre le développement d'une demande locale. Le projet peut quand même fournir des informations techniques sur l'extraction du jus, sa fermentation, et la distillation. Pour ce dernier l'activité doit intégrer des producteurs de liqueur de palme ou de canne à sucre à petite échelle, dont la technologie est pareille.

Les résultats attendus

Pour le CNSL l'activité rendra des informations techniques et économiques qui conduisent à des projections de budget et de rentabilité pour les usines individuelles de transformation de noix de cajou. Pour les entreprises qui décident de s'y lancer, le projet assurera qu'elles aient les connections internationales nécessaires.

Pour les produits dérivés de la pomme, l'activité fournira des informations élémentaires sur l'extraction et la transformation artisanale du jus.

Si on suppose la mise en place de 4 chaînes de production de CNSL en 4 ans (dans le contexte d'un programme de 10 nouvelles usines de transformation de noix), et que chacune de ces chaînes aura une capacité de 1 200 T/an de coques (une usine transformant 2 700 T/an de noix produira 2 100 T/an de coques, dont une partie sera utilisée comme combustible), les rétroactions économiques peuvent se calculer comme suit :

Tableau : Rentabilité de l'extraction du CNSL

Prix de la presse	9 600 000
Dédouanement	0
Déplacement interne	30 000
Installation	30 000
Chaudron	6 000 000
Réservoir	3 000 000
Total coûts équipements	18 660 000
Capacité tonnes de coques/an	1 200
Production du CNSL T/an	120
Prix du CNSL	384 000
Revenus F CFA/an	46 080 000
Amortissements	3 732 000
Coûts variables estimés	900 000
Total coûts	4 632 000
Bénéfice nette estimé F/an	41 448 000

Multiplié par les quatre usines, le résultat économique attendu est d'environ 160 millions de F CFA par an pour le programme.

Aucun résultat économique n'est attendu de la transformation des pommes de cajou dans les conditions actuelles.

Les facteurs limitant de la solution envisagée

Pour l'extraction du CNSL, la principale limitation est le capital. Une nouvelle usine n'aura pas les fonds pour l'acquisition des technologies, le capital ayant été investi dans la transformation des noix. Il faudra un financement additionnel pour la production du CNSL, à moins que cette chaîne est incluse dans le devis général de l'usine.

Pour les produits dérivés de la pomme, le facteur limitant est le manque de demande. Il faut d'abord susciter la demande avant de faire des investissements industriels.

La forme de l'intervention

Cette activité nécessitera un(e) conseiller(ère) technique et économique. Il/elle développera une banque d'informations sur les technologies et les marchés du CNSL, et il/elle travaillera avec les entreprises de transformation pour la réalisation des analyses et des plans d'action.

Ce(tte) technicien(ne) rassemblera aussi des informations concernant l'extraction et la transformation artisanale du jus de la pomme de cajou, et il/elle prendra contact avec des producteurs de *aguardente* en Guinée-Bissau et de *koutoukou* en Côte d'Ivoire pour avoir des précisions sur la distillation. Le/la technicien(ne) répondra à toute enquête concernant la transformation de la pomme de cajou avec des conseils basés sur ces informations, et il/elle pourra rélier le distillateurs potentiels avec leurs homologues dans la production d'autres liqueurs.

Compte tenu du caractère innovant de cette intervention, il est recommandé de rechercher un financement au niveau d'un bailleur de fonds.

Le coût de réalisation de la solution

Le coût de l'activité consistera principalement en la prise en charge du salaire du/de la technicien(ne), et des coûts de fonctionnement et de documentation pour un montant annuel de 24 millions de FCFA.

Fiche 7 : La structuration des producteurs

Le problème

Les coopératives de producteurs sont souvent citées comme le maillon faible de la filière anacarde. Selon l'ARECA, seuls 15 % de la production de noix brutes seraient commercialisés par les coopératives. Un travail préalable de recensement et d'évaluation des structures en place a d'ores et déjà été initié par le FIRCA et la DOPA. Pour rappel, le travail réalisé a mis en évidence que les organisations de la filière anacarde ne regroupent qu'une faible proportion des planteurs et ont des capacités très limitées. Elles se positionnent essentiellement sur la collecte primaire du produit pour le compte des exportateurs, au même titre que les collecteurs traditionnels. Elles n'offrent aucun autre ou très peu de services à leurs membres. Elles rencontrent de plus de sérieuses difficultés – techniques, financières, de gestion-- dans leurs activités commerciales.

La solution envisagée et description succincte

La structuration des coopératives de producteurs et leur représentativité effective reste un objectif prioritaire. Des actions importantes ont été d'ores et déjà menées afin de constituer, de former et de fédérer les organisations dans certaines zones productrices d'anacarde. Un important travail d'animation a été entrepris et certains résultats appréciables ont pu être engrangés et ces coopératives ont pris une part de plus en plus active dans la filière. Toutefois, ces coopératives « anacarde » restent des structures fragiles et qui méritent d'être aidées dans le cadre d'appuis au bénéfice des producteurs.

Pour rappel, les enseignements de l'étude FIRCA permettent de classer les coopératives anacardes en trois groupes :

Groupe 1 : coopératives ayant une production supérieure à 1000 tonnes et ayant obtenu plus de 50% des points au niveau du fonctionnement général (performant).
Ce groupe comprend 11 coopératives situées dans le Denguélé (4), les Savanes (2), le Bandama (2), le Bafing (1), le Zanzan (1) et le Marahoué (1).

Groupe 2 : coopératives ayant une production comprise en 300 et 1000 tonnes et ayant obtenu plus de 40% des points au niveau du fonctionnement général (moyennement performant).
Ce sont 28 coopératives situées dans les régions du Denguélé (4), des Savane (8) ; du Bandama (5), du Worodougou (3), du Zanzan (2), etc.

Groupe 3 : coopératives ayant une production inférieure à 300 tonnes et/ou ayant obtenu moins de 40% des points au niveau du fonctionnement général (peu performant).

Cela concerne 144 coopératives avec les détails dans le tableau ci-après :

	Régions	Nombre théorique	Intercajou	Terrain	Total	groupe 1 ++	groupe 2 +/-	groupe 3 -
1	Bafing	12	5	4	9	1	0	8
2	Denguelé	20	15	2	17	4	4	9
3	Savanes	28	22	13	35	2	8	25
4	Zanzan	19	9	8	17	1	3	13
5	Moyen Comoé	2	2	1	3	0	0	3
6	N'Zi Comoé	9	5	2	7	0	2	5
7	Lacs	9	7	3	10	0	1	9
8	Marahoué	6	2	8	10	1	1	8
9	Haut Sassandra	4	1	2	3	0	1	2
10	Worodougou	31	14	17	31	0	3	28
11	Bandama	37	15	26	41	2	5	34
		177	97	86	183	11	28	144

Le diagnostic réalisé en 2010 par le FIRCA et complété par les nouvelles données collectées au niveau de la DOPA pourrait rapidement être réactualisé en veillant à distinguer trois grandes catégories de coopératives qui feraient ensuite l'objet d'appuis spécifiques :

- les coopératives structurées et opérationnelles dans l'anacarde,
- les coopératives multifonctionnelles,
- les coopératives à consolider.

Il conviendra de répondre à une forte demande d'appuis spécifiques et à un besoin de formation continue aux techniques de négociations qui sont des besoins légitimes exprimés par la base. En outre, il conviendra d'intégrer les différences observées selon les zones de production et en conséquence les besoins spécifiques.

Pour ce faire, il importe de mieux responsabiliser les producteurs en les interrogeant sur les moyens qu'ils souhaitent obtenir pour répondre à différents besoins en matière d'équipements, de formations, d'organisation de réunions ...

C'est la raison pour laquelle la proposition d'un appui décentralisé et participatif pour les différentes coopératives identifiées dans le programme d'intervention et qui serait destiné à répondre aux demandes formulées par la base est primordiale du fait des difficultés spécifiques du monde rural : faibles moyens endogènes (ressources limitées des producteurs membres des coopératives, possibilités limitées de déplacement, etc...).

La première catégorie ou coopérative anacarde représentera le véritable fer de lance de ce programme et mobilisera des moyens relativement importants. Les structures sont déjà opérationnelles dans la commercialisation des noix de cajou et disposent des infrastructures pour la commercialisation. On visera particulièrement la consolidation des activités afin d'accroître les ventes groupées par la mise en place, au niveau du village ou du district, de systèmes de collecte, de stockage et de commercialisation adaptés. Une attention particulière sera apportée à un meilleur contrôle de la qualité pour éviter la sous-évaluation du produit. Il s'agira également de permettre aux producteurs via les coopératives de disposer des mêmes moyens que les acheteurs pour peser, vérifier la qualité du produit présenté, mais aussi de satisfaire à certaines exigences en matière de triage, stockage et conservation des noix brutes.

La mobilisation des moyens financiers mis à la disposition des coopératives serait strictement limitée à la couverture d'appuis ciblés dans les domaines de la mise à dispositions d'infrastructures, d'équipements et d'intrants. Des formations spécialisées seront également organisées. Ces moyens devraient permettre une meilleure participation des producteurs à la base à la vie de la coopérative. On veillera aussi particulièrement à mobiliser l'intelligence des producteurs dans la formulation des besoins, soit par la réalisation d'actions - pilote susceptibles d'alimenter la réflexion stratégique au plan national.

Des actions de formation des responsables des coopératives et des producteurs, à travers un programme de formation adapté aux besoins exprimés par les producteurs sur différentes thématiques préalablement proposées seront réalisées dans les zones de production. De manière non exhaustive, les thèmes de formation ci-après peuvent être proposés :

- Elaboration de contrats entre producteurs et acheteurs ;
- Contrôle de la qualité des produits ;
- Fonctionnement local de la filière anacarde ;
- Outils de gestion pour les organisations de producteurs ;
- Conduite de réunions et communication ;
- Information sur les prix (en synergie avec la bourse de l'anacarde)...

La cible et ou les acteurs de la solution

Les producteurs d'anacardiens via les coopératives auxquels ils adhèrent sont la cible prioritaire des actions de structuration des producteurs. L'acteur principal est le Ministère de l'Agriculture, maître d'ouvrage.

Le maître d'œuvre est une ONG, un bureau d'études privé qui seront associés avec l'ANADER.

Il est prévu de réaliser ce programme en trois phases sur une durée de dix ans (4-7-10) avec une sélection comme suit des bénéficiaires :

Année 1 à 4 :

Coopérative anacarde : 20
Coopérative multifonctionnelle : 10
Coopérative à consolider : 20

Année 5 à 7

Coopérative anacarde : 30
Coopérative multifonctionnelle : 15
Coopérative à consolider : 10

Année 8 à 10

Coopérative anacarde : 30
Coopérative multifonctionnelle : 15

Les coopératives bénéficiaires des actions de ce volet seront sélectionnées au départ des critères déjà identifiés par le FIRCA et la DOPA en veillant à une couverture géographique sur base d'un appel à manifestation d'intérêt. Pour les phases 2 et 3, les coopératives qui auront été consolidées seront prioritaires pour bénéficier des appuis sectoriels. Sur les dix années, il est programmé un soutien spécifique à 120 coopératives ce qui devrait pouvoir concerner 6 000 planteurs au minimum.

Les résultats attendus

L'objectif poursuivi ici sera d'abord de doubler la part de la production d'anacarde contrôlée par les coopératives au cours des dix prochaines années soit 30%. Parallèlement mais non accessoirement, il conviendra de veiller au renforcement des capacités de ces structures. Le leadership des dirigeants devra être consolidé en vue d'une meilleure défense des intérêts des Membres des coopératives notamment au niveau de l'Interprofession.

Au terme du programme, la filière anacarde comprendra une centaine de coopératives de producteurs actives dans la commercialisation de l'anacarde. Ces coopératives composeront l'ossature du Collège des producteurs.

Impact prévu sur le revenu des agriculteurs, sur l'environnement

L'impact prévu sur le revenu des agriculteurs est difficile à évaluer. En effet, compte tenu des faibles marges et de la concurrence des pisteurs, il n'est pas évident même lorsque les ventes sont groupées d'établir le niveau de prix supplémentaire qui sera payé par la coopérative aux planteurs. En outre, le paiement ne fera pas au comptant ce qui complique les comparaisons. Enfin, le bénéfice tiré de cette opération ne doit pas seulement être évalué par rapport au contrôle des structures coopératives dans la commercialisation mais bien plus par rapport aux effets de la présence de ces organisations dans la concurrence et dans la transparence de la filière. Par ailleurs, les coopératives pourront permettre d'asseoir le Collège des producteurs et en conséquence contribueront à l'émergence d'une Interprofession.

Les facteurs limitant de la solution envisagée

La structuration des producteurs sous cette forme d'organisation est peu présente et une très faible part de la production de noix d'anacarde est commercialisée au départ de véritables coopératives c'est-à-dire de structures qui relèvent d'un fonctionnement coopératif. Les raisons de ce manque d'organisation sont multiples mais il convient de reconnaître que la multitude d'acheteurs (pisteurs) permet de garantir une commercialisation au niveau du producteur d'une part et que d'autre part, la filière anacarde nécessite des besoins d'intrants faibles ce qui limite l'utilité d'achats groupés. Dans ce contexte, il n'est pas étonnant de constater que la plupart des coopératives de la filière anacarde résultent d'initiatives extérieures aux associations de planteurs à quelques exceptions près. Les marges de commercialisation relativement faibles, la saisonnalité de l'activité et les préfinancements octroyés aux planteurs par les pisteurs limitent la rentabilité des opérations pour les coopératives.

La forme de l'intervention

Il s'agit d'une intervention directe au bénéfice des producteurs et orientée sur la structuration de la filière en particulier le Collège des producteurs. Le financement de la structuration des producteurs doit donc être prioritaire dans la mesure où cette solution est à la base de toutes les autres solutions ciblées dans le plan d'action. La totalité de ce financement doit être apportée par les bailleurs de fonds dans la mesure où cette solution conditionne le succès général du plan d'action. Cette intervention s'inscrit dans les actions de structuration du milieu rural et de lutte contre la pauvreté.

Coût de réalisation de la solution

Il est programmé la mise en place d'un « Appui Décentralisé Participatif » au niveau des coopératives différencié selon que la coopérative est sectorielle ou multifonctionnelle. Il est recommandé la mise à disposition d'un fonds revolving de respectivement 25 000 000 FCFA et de 5 000 000 FCFA, soit :

Années 1 - 4 : 550 000 000 FCFA
Années 5 - 7: 825 000 000 FCFA
Années 8 -10 : 825 000 000 FCFA

Le principe est que les coopératives au début du projet devront être informées chacune en ce qui la concerne du budget qui lui est alloué afin d'identifier les appuis qui seront sollicités. Un mécanisme de reconstitution du montant alloué au terme de la campagne devra être proposé. Ensuite, chacun devra participer efficacement à la réalisation des activités dans son secteur, voire dans certains cas, apporter une contribution financière ou en nature, si cela s'impose en terme de complémentarité.

Au niveau de la formation, il est proposé de budgétiser des sessions de formation pour les trois phases du projet estimées à 300 formations/phase pour 4 500 participants et pour un budget total estimé à 300 000 000 de FCFA. Les coûts pour ce volet sont établis sur la base du coût moyen d'une formation (2 x ½ jour) pour une quinzaine de participants à un coût unitaire de 2 000 000 FCFA. Ce budget est donné à titre indicatif. Pour certaines thématiques, la durée de la formation devra être supérieure à deux jours et le nombre de participants revus à la hausse avec toutefois un plafond à trente.

Une assistance technique spécifique doit être prévue. Elle est estimée pour la phase 1 à 229 000 000 FCFA.

Investissements : (véhicule, locaux et équipements)	90 000 000 F CFA
Ressources humaines nationales	96 000 000 F CFA
Fonctionnement	43 000 000 F CFA

Planification et programmation

Cette solution doit être réalisée au cours de la première année de mise en œuvre du plan d'action pour la première phase qui portera sur quatre années et qui concernera 50 coopératives (20/10/20).

Les ressources pour l'Appui Décentralisé Participatif doivent être disponibles au début de la première année d'exécution du plan d'action.

Le recrutement de l'expertise technique pour la mise en œuvre et le suivi de ce volet se fera par appel à candidature par le Ministère de l'Agriculture, maître d'ouvrage. Cette expertise doit être mobilisée au démarrage de la première phase de sorte qu'elle puisse s'impliquer dans les différentes phases (sélection, information, mise en œuvre, suivi, évaluation) du programme.

Fiche 8 : La création d'une bourse de l'anacarde

Le problème

La filière anacarde en Côte d'Ivoire a fait l'objet d'une expérience remarquable et originale conduite par l'ONG RONGEAD en ce qui concerne les informations de marché et le relevé des prix bord de champs. Les acquis de ce projet doivent cependant encore être capitalisés afin de pérenniser la démarche qui semble avoir permis d'assurer une plus grande transparence sur les prix au producteur. Il nous semble important également d'inscrire ce type de démarche dans la durée et de dégager des moyens pour permettre de réaliser des analyses plus fines afin de mieux expliquer certaines évolutions dans les prix ou certaines distorsions sur les marchés. Il importe également d'analyser les données au regard des évolutions du marché mondial. Enfin, la question de la diffusion large des informations doit également être abordée.

Sur le plan du mécanisme de fixation des prix, il conviendra également d'objectiver celui-ci au départ de données quantitatives élaborées et disponibles dans la durée à la fois au niveau des spécificités ivoiriennes que du marché international.

La solution envisagée et description succincte

En terme de commercialisation, l'idée principale qui est recherchée à ce niveau consiste à organiser la filière afin de tendre vers un marché de l'anacarde en concurrence parfaite. Les mesures prises concerneront prioritairement la transparence et seront englobées au niveau de ce que nous appellerons la création d'une bourse de l'anacarde.

On veillera en premier lieu à mener des actions de renforcement de la transparence et de l'efficience du marché par la pérennisation du Service d'Information sur le Marché :

- Objectif Global : Améliorer les conditions de commercialisation de la noix de cajou brute pour stabiliser et augmenter les revenus des différents maillons de la filière et favoriser l'auto-organisation de la filière
- Objectifs Spécifiques :
 - i. Assurer la diffusion d'une information indépendante, claire, régulière et pérenne sur les conditions de marché de l'anacarde au niveau local, national et international.
 - ii. Permettre aux producteurs, responsables de coopératives, commerçants et transformateurs d'anacarde de valoriser l'information de marché pour sécuriser leurs revenus, se fédérer et sécuriser leurs investissements.
 - iii. Permettre la construction d'Organisations Professionnelles efficaces et durables structurées autour de la commercialisation de la noix de cajou brute.

Activités :

- A1 : Formation chaque année de 20 000 nouveaux producteurs d'anacarde et différents acteurs de la filière sur le fonctionnement du marché de l'anacarde, les stratégies de gestion du risque de prix et la vente groupée.
- A2 : Conseil par téléphone sur les stratégies de vente et d'achat.
- A3 : Collecte systématique hebdomadaire d'Information au niveau local, national et international.
- A4 : Analyse et Synthèse de l'Information.
- A5 : Diffusion de l'information par différents canaux : SMS, radios rurales, serveur vocal, email.

La bourse de l'anacarde aura un rôle important à jouer lors des discussions pour la fixation des prix. En mettant à la disposition les données quantitatives dont elle dispose, la bourse permettra d'objectiver la prise de décision mais également l'application des recommandations sur le terrain.

La cible et ou les acteurs de la solution

Les producteurs d'anacardiens et les coopératives auxquels ils adhèrent sont les cibles prioritaires des actions menées dans ce cadre. Il est toutefois prévu que d'autres acteurs de la filière (commerçants et transformateurs) puissent bénéficier également de ce service.

Les résultats attendus

Il s'agira en premier lieu de pérenniser le système d'information sur les marchés

Résultats attendus :

- R1 : Au bout de 10 ans 200 000 producteurs d'anacarde formés sur la commercialisation de l'anacarde.
- R2 : Une plateforme téléphonique d'Information/conseil sur tous les aspects de l'anacarde disponible et capable de recevoir au moins 100 appels/jours.
- R3 : Une information continue et des statistiques disponibles sur l'ensemble de chaque campagne d'anacarde.
- R4 : Des experts nationaux du marché de l'anacarde capables de fournir des analyses quantitatives objectivées sur les évolutions des prix sont formés.
- R5 : Un Service d'Information couvrant la totalité des zones de production d'anacarde au bout de 10 ans.

La forme de l'intervention

Organismes requis pour la mise-en-œuvre :

- Des organismes de formation en milieu rural pour former les acteurs de la filière au fonctionnement et aux enjeux de la commercialisation de l'anacarde : ANADER, ONG locales, Organisation de producteurs.
- Un ou plusieurs organismes de collecte d'information et de statistiques pour collecter des informations sur le marché au niveau local, national, sous-régional et mondial.
- Un organisme indépendant chargé du traitement et de la diffusion d'une information régulière, synthétique, claire et adaptée au besoin des acteurs de la filière et de dispenser un conseil personnalisé.

Il est primordial de garantir la parfaite indépendance de cette structure. C'est pourquoi, il est recommandé de financer la bourse de l'anacarde via un prélèvement sur les noix de cajou exportées et de charger le FIRCA de l'attribution et du suivi/évaluation de ce marché de service.

Coût de réalisation de la solution

Budget annuel indicatif:

- Formation : 20 000 producteurs formés :
40 000 000 FCFA/an soit 2 000 FCFA/personne formée.
- Plateforme téléphonique d'information conseil : 10 000 000 FCFA.
- Collecte d'Information : 36 000 000 FCFA.
- Analyse/synthèse : 29 000 000 FCFA.
- Diffusion d'information : 12 000 000 la première année puis augmentation chaque année jusqu'à 70 000 000 FCFA pour diffusion de SMS à 200 000 producteurs et site Web.

Total estimé :

190 000 000/an maximum soit 0,5 FCFA/kg d'anacarde exporté ou encore 950 FCFA/producteur bénéficiaire au bout de dix ans.

Financements possibles :

- Souscriptions à des abonnements à bas coût pour les récipiendaires de l'information et du conseil.
- Prélèvements.
- Subvention de Bailleurs de fond nationaux ou internationaux.

Planification et programmation

Cette solution doit être réalisée au cours de la première année de mise en œuvre du plan d'action. Il faudra veiller à une continuité dans le SIM mis en place par RONGEAD et dans le même temps mettre l'accent sur la pérennisation du service. Dans ce sens, il est prévu deux phases:

- la première se déroule sur une première période de 4 ans avec une étroite collaboration de la structure ivoirienne mise en place avec l'ONG RONGEAD ;
- la seconde phase qui consiste à la pérennisation du système au niveau d'une structure ivoirienne autonome.

Les ressources doivent être disponibles au début de la première année d'exécution du plan d'action.

Le recrutement de l'expertise se fera par appel à candidature via le FIRCA, maître d'ouvrage.

Fiche 9 : La promotion au niveau national, régional et international

Le problème

Une filière se doit de mener des actions de sensibilisation et de communication vers différents groupes-cibles. Il s'agit d'un domaine d'activités important qu'on ne peut absolument pas négliger si l'on veut garantir une certaine reconnaissance du produit. Il importe néanmoins de bien réfléchir sur le « comment » des choses et d'inscrire les actions dans un souci d'efficacité.

La solution envisagée et description succincte

Les propositions d'action dans le domaine de la promotion sont présentées autour de quatre supports complémentaires :

- *La publication d'un bulletin ;*

Il est important, voire indispensable de disposer d'une « tribune » capable de faire savoir à différents opérateurs l'actualité anacarde et de sensibiliser les intervenants aux préoccupations de la filière. Cependant, il convient de s'interroger sur l'adaptation de cette forme de média aux attentes des groupes ciblés. Il est incontestable que la diffusion d'un bulletin est un moyen de faire connaître la filière cajou. Il conviendra d'évaluer en fonction de la communication souhaitée et des destinataires si la reproduction pure et simple à grande échelle d'un bulletin est le meilleur choix (en terme d'impacts et de coût) actuellement en Côte d'Ivoire.

Un Bulletin serait lancé sur la base d'une publication trimestrielle en français (3 000 exemplaires) comprenant un feuillet « spécial planteurs » multiplié en plus grand nombre (10 000 exemplaires).

- *L'organisation de la journée de l'anacarde ;*

L'organisation d'une journée de l'anacarde contribuera également à asseoir la notoriété du produit et à faire connaître l'importance pour l'économie nationale. Néanmoins, pour justifier l'organisation d'un tel événement, il faudra lui assigner des objectifs ambitieux et circonscrits. Ainsi, ce genre de manifestation pourrait-il être l'occasion de communiquer et d'échanger sur la consommation nationale. Pour être crédible, la réflexion devrait être initiée préalablement au niveau des acteurs de la filière concerné. Il s'agit en fait de susciter une dynamique « down up » capable de mobiliser les intelligences afin de proposer un programme crédible car partagé.

Il est prévu d'organiser une journée à la promotion de l'anacarde en Côte d'Ivoire. Cette manifestation à caractère exceptionnel permettrait la sensibilisation des consommateurs par différentes actions (spot TV, informations dans les écoles, animation-vente des amandes,...).

- ***Le développement d'un site Internet ;***

La mise en place d'un site web pour le grand public et orienté vers la connaissance du produit et la consommation est indispensable. En ce qui concerne la sensibilisation, il importera d'adopter une communication adaptée et d'évaluer l'impact des actions menées.

Le site INTERNET spécifique constituerait un lieu de présentation des réalités ivoiriennes et offrant, ce qui le rendrait très intéressant, une garantie « sans but lucratif », le faisant donc bénéficier d'un à priori favorable de neutralité.

Pour l'Origine, il s'agirait d'une efficace « vitrine » présentant les produits nationaux. Le rappel des conditions de production, les développements techniques sur les spécificités régionales de l'Origine seraient de nature à attirer l'attention d'éventuels partenaires commerciaux, la grande difficulté dans l'amélioration des rapports commerciaux tenant au moins autant, à l'heure actuelle, dans l'effort de communication sur le produit que dans le produit lui-même.

L'instauration effective d'un « label ivoire » est largement liée à ce type de démarche. Pour l'anacarde, sur un marché international concurrentiel, l'accroissement des débouchés passe, outre par une très forte autodiscipline commerciale, par un effort de promotion et d'information auprès des clients potentiels (importateurs spécialisés, centrales d'achat...) qui pour la plupart ratissent régulièrement le NET à la recherche d'opportunités nouvelles.

Enfin, grâce à un site fournissant des informations fiables, pertinentes et régulièrement mises à jour, la filière anacarde assoirait sa notoriété et sa crédibilité de façon indiscutable, ce qui renforcerait l'écho que peuvent avoir ses prises de position au niveau national et international.

L'Interprofession devrait coordonner la mise en place d'un site web à destination du grand public et des consommateurs.

- ***La promotion de l'anacarde via des supports scriptovisuels.***

Il convient de prévoir des actions qui permettent de mieux faire connaître la noix de cajou (affiches, auto-collants et T-Shirt) largement auprès du public mais également à partir de la diffusion d'un dépliant.

A côté de ces actions, il est également proposé un volet « voyages et rencontres au international ».Ce volet de la requête de financement comprend la prise en charge pendant la durée du projet, de la participation de représentants de la filière anacarde à des manifestations tels que salons, colloques, conférences internationales, foires expositions, etc.... où il est question entre autre ou spécifiquement de l'anacarde. Une telle participation à ces manifestations prendrait la forme de :

- Délégations de professionnels, pour assurer les contacts, conduire des démarches, gérer les stands, etc. ;
- Production de documents d'information à destination des professionnels des pays consommateurs et du « grand public » ;
- Gestion de stands ;
- Diverses actions de communication par les médias à ces occasions.

La promotion de la noix de cajou devra également s'inscrire dans une démarche visant une promotion horizontale d'un label ivoirien et non pas en terme d'actions dispersées. Des activités devraient être menées afin d'assurer la promotion de l'image des filières agricoles ivoiriennes à l'étranger, de participer à des foires ou des forums qui permettraient de mieux vendre les produits et de s'informer sur les orientations de la demande en relation directe avec des débouchés nouveaux ou à consolider. Pour ces appuis, une contribution des bénéficiaires de ces actions sera recherchée et négociée au niveau de la filière anacarde.

La cible et ou les acteurs de la solution

Dans ce cas, la cible recherchée est d'abord le renforcement de la demande intérieure et le renforcement de l'image du produit. Au niveau international, l'origine ivoirienne est promotionnée tant pour la noix que pour l'amande. Les acteurs de la solution sont les différents maillons de la filière anacarde avec un rôle particulier pour la Chambre de Commerce.

Les résultats attendus

Le développement de la consommation nationale est recherchée et l'importance de la filière ivoirienne est reconnue tant sur le plan national que régional et international.

La Côte d'Ivoire est présente dans les différents organes régionaux mais également lors des foires internationales ce qui améliore l'image de l'origine ivoirienne et crée de nouveaux débouchés.

La forme de l'intervention

Il s'agit essentiellement de mettre en place une véritable promotion de la filière afin de consolider les parts de marché, d'accroître les débouchés et de diversifier les clients.

Ce type d'actions doit se faire selon nous au départ de prélèvements sur les exportations de noix brutes en veillant à une bonne planification des activités au départ d'un consensus au sein de l'Interprofession sur les interventions à soutenir prioritairement et sur les intervenants.

Coût de réalisation de la solution

Publication d'un bulletin : le coût de l'opération pour la réalisation de douze numéros est estimé à 36 millions de FCFA soit par phase ce montant.

En ce qui concerne la journée « anacarde », le coût annuel des différentes formes de soutien s'élève à 35 millions de FCFA selon nos estimations.

Le budget global pour chacune des trois phases pour la réalisation du site Web est de 9,8 millions de FCFA dont 5 millions pour l'élaboration et la création du site, le solde étant réservé à la couverture des frais de gestion et d'actualisation.

Un budget de 7 millions de FCFA est prévu pour la promotion de l'anacarde via des supports scriptovisuels au cours de chaque phase.

En ce qui concerne les voyages internationaux, le budget est estimé comme suit :

Pour chaque voyage : 4 participants pendant 10 jours soit :	
4 billets d'avion classe économique AR sur la base de 1 000 000 F CFA	4 000 000 F CFA
Frais annexes (taxes aéroport, etc..) 100 000 F CFA / personne	400 000 F CFA
Per diem : 80 000 F CFA x 10 x 4	3 200 000 F CFA
Edition de documents d'information, location de stand et /ou Déplacements intérieurs – provision	2 400 000 F CFA
Total / mission	10 000 000 F CFA
Prise en charge à 50% soit :	5 000 000 F CFA
Total sur 4 ans (16 missions)	80 000 000 F CFA